كيف تجتاز مقابلة العمل بنجاح.؟!

دليلك المتكامل للإجابة على كافة الأسئلة التي قد تواجهها في مقابلة العمل باللغتين العربية والإنكليزية



ما هو أصعب قرار اضطررت إلى اتخاذه..؟

ما هي أهم نقاط الضعف لديك..؟

ما هي أهم المؤهلات التي تملكها...؟

ما هي التغيرات التي ستقوم بها في حال حصلت على الوظيفة...؟

لماذا يجب علي أن أوظفك عندي....؟

ترجمه الترجمان المحلف
نعيم محمد بسام كيشي

دققه وضبطه لغوياً
هدى صباغ

Targamh

Art Of Translation

English ⟷ Arabic ⟷ French

بسم الله الرحمن الرحيم

مقدمة

تعتبر مقابلة العمل إحدى أهم الاختبارات التي يجب على أي متقدم للعمل اجتيازها قبل التمكن من الحصول على أية وظيفة في أي مجال كان، وعادة ما تطرح خلال المقابلة مجموعة من الأسئلة الشخصية والعامة والمهنية بالإضافة لأسئلة أخرى، وإن كل إجابة مقدمة تساهم بشكل أو بآخر في تكوين الصورة العامة التي سيخلص إليها صاحب العمل عن المتقدم، والخطورة هنا تكمن بأن أية إجابة مرتجلة أو عشوائية مهما كانت لن يكون بالإمكان تصحيحها أو استدراكها، وأي تردد قد يظهر من طرف المتقدم أثناء تقديم الإجابة قد يقوض مصداقيته و يضعف من فرصه للحصول على الوظيفة.

وهنا كان هذا الكتاب كمرجع ودليل لأي متقدم لمقابلة العمل، وهو يضم بين صفحاته شرحا مفصلاً ومرتباً لأهم الأسئلة التي قد تطرح في تلك المقابلات مزوداً بشرح متكامل عن كل سؤال على حده بشكل يبين الهدف من طرحه والطريقة المثلى للإجابة عنه، بحيث يهيئ المتقدم لمقابلة العمل ويساعده على التعامل معها بالشكل الأمثل وضمان أفضل النتائج.

المترجم

الفهرس

إرشادات عامة للإجابة على أسئلة المقابلة

١-كن متفائلاً وإيجابياً، وتجنب التفكير السلبي.

٢- تدرب على إجاباتك وتوقيتها ولا تتكلم بشكل متواصل لأكثر من دقيقتين.

٣- لا تحاول حفظ الإجابات المذكورة هنا عن ظهر قلب بل استرشد بها فقط، ولا تتردد في تضمين أفكارك وعباراتك الخاصة في الإجابة.

٣- دوّن بعض النقاط الأساسية من كل سؤال وأعد مراجعتها مرة أخرى.

٤- تدرب على إجاباتك جيداً وسوف تتذكرها بشكل تلقائي أثناء المقابلة.

٥- حاول أن تطّلع على المؤهلات الفضلى التي ينشدها صاحب العمل في موظفيه ومن ثم أظهر له أنك تملك المؤهلات ذاتها.

٦- حوّل نقاط الضعف فيك إلى نقاط قوة (سيتم شرحها بالتفصيل لاحقاً)

٧- فكر قبل أن تجيب (إن التمهل في إعطاء الإجابة هو من سمات الشخص الروي)

٨- تدرب على أن تكون متفائلاً من خلال التفكير الإيجابي البنّاء وسوف ينعكس هذا على أدائك أثناء مقابلة العمل.

٩- خصص مفكرة صغيرة ودون فيها بعد كل مقابلة ملاحظات حول الأمور الإيجابية التي قمت بها إضافة إلى تلك التي يجب تحسينها. اقترح طرقاً لتحسين الأمور السلبية و من ثم حاول اتباعها.

١٠-كن واضحاً ومباشراً أثناء المقابلة ولا تشعر باليأس إذا تم رفضك فليس المهم أن تفشل بل الأهم أن تحاول مرة أخرى.

السؤال الأول: أعطني بعض المعلومات عنك؟

Tell me about yourself?

الفخ: تبدأ معظم مقابلات العمل بهذا السؤال البسيط. وبسبب عدم توقعهم لهذا السؤال يخطئ معظم المتقدمين من خلال الاستطراد و الحديث عن حياتهم وتاريخ عملهم السابق بالإضافة إلى الحديث عن الكثير من المعلومات الشخصية.

الإجابة الأفضل: ضع إجابتك في إطار الحاضر محاولاً أن توضح كيف أنك مؤهل لهذا المنصب. تذكر دائما أن ضمان النجاح في أي مقابلة مرهون بقدرتك على مطابقة مؤهلاتك مع تلك التي يبحث عنها صاحب العمل[1] وهذه هي أهم إستراتيجية للبحث عن عمل . لذلك وقبل أن تجيب على أي سؤال في المقابلة من الضروري محاولة الكشف عن الاحتياجات و الرغبات و الأهداف التي ينشدها صاحب العمل إضافة إلى المشاكل التي يعاني منها.

قم باتباع الخطوتين الآتيتين :

١- قبل التقدم لمقابلة العمل حاول أن تجمع كافة المعلومات المتعلقة بالاحتياجات و الرغبات التي ينشدها صاحب العمل لا تلك المطلوبة في مجال العمل أو في الشركة ككل.

٢- حاول أن تستفسر في بداية المقابلة عن ماهية المنصب. يمكنك أن تسأل: " لقد حققت العديد من الإنجازات وأود أن أخبرك عنها ولكن هلا أطلعتني بشكل مفصل عن المهام الرئيسية المطلوبة في هذه الوظيفة لكي أستغل الوقت بأفضل شكل ممكن وأجيب على أسئلتك بشكل مباشر لأني لا أعرف سوى بعض المعلومات التي أطلعني عليها مدير الموارد البشرية أو تلك التي قرأتها في إعلانكم المبوب" اتبع سؤالك هذا بسؤال ثان أو ثالث وبهذا الشكل يمكنك سبر احتياجات صاحب العمل. يمكنك ببساطة أن تسأل: "هل هناك أي شيء آخر تود إضافته؟" أو "هل يوجد شيء تعتبره أساسياً للنجاح في هذا المنصب؟"

[1] ورد في النص الإنكليزي كلمة "interviewer" و تعني الشخص المسؤول عن إجراء مقابلات العمل ولكني ارتأيت أن أترجمها "صاحب العمل" للسهولة ولأن مقابلة العمل قد تدار من قبل صاحب العمل أو المدير بشكل مباشر بعض الأحيان.

في البداية سيبدو هذا الأمر صعباً وغير طبيعي لأنك تتوقع أن تجيب عن سؤال لا أن تقوم بطرحه. إن معرفتك بكافة المعلومات المتعلقة بتلك الاحتياجات و الرغبات التي ينشدها صاحب العمل ستجعل إجابتك شافية. تدرب على طرح تلك الأسئلة قبل أن تجيب على أي سؤال في المقابلة وسوف تعتاد على هذا الأمر بسرعة وبهذا الشكل يمكنك التفوق على مئات المتقدمين للعمل.

السؤال الثاني: ما هي أهم المؤهلات التي تمتلكها؟

What are your greatest strengths?

الفخ: انتبه جيداً لهذا السؤال وكن مستعداً له لأنك لا تود بأن تبدو مغروراً أو متكبراً و من جهة أخرى هذا ليس الوقت الملائمَ لإظهار تواضعك.

الإجابة الأفضل : لقد أشرنا في السؤال السابق إلى الطريقة الأساسية التي يجب أن عليك اتباعها بهدف الكشف عن الأمور التي يبحث عنها صاحب العمل قبل الإجابة عن أي سؤال.

قبل التقدم لأي مقابلة عمل يجب عليك أن تحفظ عن ظهر قلب قائمة بمؤهلاتك الفضلى مع مثال أو اثنين يكونان حديثين ومميزين عن كل مؤهل منهم بما يتلاءم مع احتياجات صاحب العمل.

وبصورة عامة توجد عشر صفات يرغب أصحاب العمل بوجودها في موظفيهم وهي:

١- سجل مهني واضح كشخص منتج مميز لاسيما إذا كانت إنجازاتك تتطابق مع حاجات و رغبات صاحب العمل.

٢- الإدارة الذكية للعمل (المسايسة)

٣- الصدق والنزاهة.

٤- التكيف مع بيئة العمل والقدرة على الانسجام مع الفريق.

٥- أن تكون محبوبا ... تحمل أفكاراً ايجابية .. تتمتع بحس الفكاهة.

٦- القدرة على التواصل

٧- التفاني في العمل والاستعداد لبذل جهد أكبر و التفوق.

٨- التخطيط الدقيق و وضع الأهداف الواضحة.

٩- الحماس والنشاط.

١٠- الثقة بالنفس ... القوة ... القيادة.

السؤال الثالث: ما هي أهم نقاط الضعف لديك؟

What are your greatest weaknesses?

الفخ: كن حذراً فقد تم وضع هذا السؤال لتصفية المتقدمين. وأي إقرار منك بضعف أو خطأ سيكسبك الاحترام لصدقك ولكنه بنفس الوقت سيضرك بشكل كبير.

إجابة العبور: إظهار نقاط القوة لديك كما لو كانت نقاط ضعف.

مثال: " أحياناً أضغط على مرؤوسي بشكل كبير لأني أحب أن أقوم بعملي كما لو أنه أمر مستعجل وهذا الأسلوب قد لا يناسب الآخرين دائماً"

المشكلة: تعتبر هذه الطريقة أفضل من الإقرار بضعف تمتلكه و مع ذلك فهي شائعة الاستخدام كثيرا ويمكن لأي صاحب عمل خبير أن يكتشفها.

الإجابة الأفضل: يجب أن تتضمن إجابتك تأكيداً قطعياً بأنك تملك ما يكفي من المؤهلات للقيام بالعمل على أكمل وجه ومن ثم يمكنك التحدث عن أهم المؤهلات التي تملكها.

مثال : " لا يوجد إنسان خال من العيوب، ولكن بناءً على المعلومات التي زودتني بها عن طبيعة المنصب أعتقد أني الشخص الأنسب لتلك الوظيفة. أعلم أن أهم صفتين يجب التأكد من وجودهما في الأشخاص الذين أرغب بتوظيفهم هما: "امتلاك المؤهلات الكافية إضافة إلى الدافع للقيام بالعمل على أكمل وجه ؟" إن كل خبراتي الماضية تشير إلى أني أملك المؤهلات والرغبة الشديدة للتفوق ولا أجد بصدق أي أمر من شأنه أن يجعلك تشك بقدرتي ورغبتي العارمة بالقيام بالعمل بأفضل شكل ممكن".

خطة بديلة: إذا لم تكن لديك فكرة عن أهم متطلبات المنصب يمكنك ذكر الأمور التي تحب وتلك التي تكره بحيث توافق بين الأمور التي تحبها مع المؤهلات المطلوبة للمنصب بشكل عام وتقارب في الوقت نفسه بين الأمور التي تكرهها وتلك التي لا تُعتبر مهمة للمنصب.

السؤال الرابع: حدثني عن شيء قمت به - أو شيء فشلت في تحقيقه يسبب لك الإحراج الآن.

Tell me about something you did - or failed to do - that you now feel a little ashamed of.

يندرج هذا السؤال ضمن الأسئلة التي قد تطرح عليك و التي لا تمت للمقابلة بصلة. قد ترغب بأن تجيب :" هذا ليس من شأنك!" ولكن ذلك غير ممكن بالطبع. يقوم أصحاب العمل بطرح هذا السؤال عليك لدفعك إلى الاعتراف بشيء أو على الأقل ليروا رد فعلك. يحاول بعض المتقدمين المرتبكين من هذا السؤال تبرير الأخطاء الشخصية والمهنية معبرين عن ندمهم لمشكلة وقعت مع أب أو زوج أو طفل ..و كل هذه الإجابات ستكون كارثة.

الإجابة الأفضل: لا تظهر أي ندم فيما يتعلق بالأخطاء والعيوب وفي الوقت ذاته لا تحاول المبالغة بإظهار قوة إرادتك.

الإستراتيجية الأمثل: أجب بأنك لم تندم على شيء قمت به ثم أشر إلى مبدأ أو أمر تقوم به عادةً لضمان علاقات سليمة.

مثال: الزم الصمت قليلاً كما لو أن السؤال يطرح عليك للمرة الأولى ثم ابدأ إجابتك كالآتي : " في الحقيقة ، لا أتذكر أي مشكلة سابقة تعرضت لها، (اصمت مرة أخرى ثم أضف) ،أود أيضاً أن أضيف أنه بناءً على المبدأ الرئيسي في الإدارة إن أفضل وسيلة لتجنب الندم على أمور يكون بتجنب مسبباتها بالمقام الأول. لقد دربت نفسي على طريقة أفادتني كثيرا في هذا المجال، فور انتهائي من العمل كل يوم أقوم بمراجعة كافة الأحداث واللقاءات ذهنياً وبهذه الطريقة أتمكن من التأكد من

عمل الأفراد و تطورات الأحداث وبهذا الشكل أصبح متأكداً من آرائهم. وهذه الطريقة تكشف لي بعض الأمور التي تحتاج مزيداً من المتابعة سواء أكان بالثناء على عمل ما أم بالتحدث مع موظف في مكتبه لتوضيح كافة الأمور مهما كان نوعها، أحب أيضا أن أجعل كل شخص يشعر بأنه جزء من فريق عمل راقٍ . و ذلك من خلال اطلاعهم على رغبتي بضمان التفوق في الأداء وجعل نفسي قدوة لهم في ذلك وبتقدير واحترام مشاعرهم وهكذا أستطيع الحصول على مجموعة نشيطة تستمتع بالعمل وتنشد الكمال بدلا من التأسف على الزلات والأخطاء"

السؤال الخامس: لماذا تريد ترك (تركت) عملك الحالي (السابق)؟

Why are you leaving (or did you leave) this position?

الفخ: لا تذكر أية أمور سلبية تتعلق بعملك السابق أو شركتك أو مديرك أو الموظفين أو المرؤوسين أو حتى الزبائن.

تذكر دائماً القاعدة التالية: " تجنب السلبية لأن أي إساءة ستعود عليك بالمثل" تجنب أيضاً استخدام العبارات التالية: "صدام شخصي" أو "عدم انسجام" أو أية عبارات أخرى تشير إلى عدم أهليتك أو استقامتك أو حساسيتك الزائدة.

الإجابة الأفضل:

(إذا كنت لا تزال تعمل حالياً)

لا تترد في ذكر أنك لا ترغب بترك عملك الحالي في حال لم تكن قد اتخذت قرارك بعد كون امتلاكك لعمل يجعلك في موقف أقوى من شخص عاطل عن العمل. و من جهة أخرى لا تكن خجولاً و أشر بصدق إلى ما تود أن تجده في عملك الجديد. وكما أشرنا سابقاً ستكون فرصتك في الحصول على الوظيفة أكبر عندما تملك فكرة مسبقة عن متطلبات العمل و تقوم بمطابقة مؤهلاتك وفقاً لها.

(في حال لم تكن تملك عملاً)

لا تكذب في حال كنت قد طردت من العمل لأن هذا الأمر غير أخلاقي ويمكن كشفه بسهولة، ولكن حاول جعل سبب الطرد لا يتعلق بعيب فيك. وسيكون الأمر أسهل بكثير في حال كان الطرد بسبب الاستملاك أو الاندماج أو التسريح الجماعي.

يتوجب عليك أيضاً أن تظهر الاحترافية الكاملة وذلك بذكر سبب طردك بصراحة ودقة وبدون أن تظهر أي نوع من الحزن، لأن ذلك سيشير من منظور الشركة إلى قدرتك على تفهم الأمر، وعندها سوف ترتفع أسهمك بشكل كبير ،و إضافة إلى ذلك ستظهر قدرتك على نسيان الألم الذي شعرت به جراء الطرد.

تذكر دائماً أن تحفظ مبرراً بسيطاً لتركك للعمل السابق : (راتب أعلى أو فرصة عمل أفضل أو مسؤولية أو التطور)

السؤال السادس: "سؤال الصمت"

The "Silent Treatment"

الفخ: كن حذراً لأنك لن تتمكن من الإجابة على هذا السؤال بشكل جيد إن لم تكن مهيأً له و لربما أفسدت المقابلة كلها. لا يلجأ أصحاب العمل عادة إلى هذا الأمر في المقابلات ولكنه قد يستخدم من قبل البعض رغبة منهم بمشاهدة ردة فعلك تحت الضغط حيث يقومون بإتباع الأسلوب التالي:بعد أن تجيب على سؤال ما وبدلاً من أن يقوم صاحب العمل بطرح سؤال جديد، يكتفي بالنظر إليك بصمت، وبعد فترة من الانتظار ستشعر بالتوتر بسبب ذلك وستعتقد أنه لا يصدق كلامك أو أنك خرقت إحدى قواعد المقابلة.

يقوم معظم المتقدمين بالإسهاب وتفسير الإجابة السابقة وإضافة أمور لا علاقة لها بالحديث ظناً منهم أن صاحب العمل قد صمت رغبةً منه بسماع توضيح للإجابة السابقة التي سببت مشكلة ما وعندها سيظهر الارتباك و الحيرة على المتقدم جراء هذا الصمت.

الإجابة الأفضل: يهدف هذا الأسلوب إلى إرباكك و لكنه سيفقد كل تأثير له في حال كنت مستعداً له. بعد أن يصمت صاحب العمل الزم الصمت بدورك لبرهة من الزمن ومن ثم قل بطريقة مؤدبة لا تنطوي على سخرية: " هل تحب أن أضيف أي شيء حول هذا السؤال؟" وهذا سيفي بالغرض.

السؤال السابع: لماذا يجب علي أن أوظفك عندي؟

Why should I hire you?

الفخ: صدق أو لا تصدق، يعتبر هذا السؤال قاتلاً نظرا لقلة استعداد المتقدمين له. فإن تلعثمت فسوف تفسد فرصة النجاح في المقابلة.

الإجابة الأفضل: الآن يمكنك أن تلاحظ أهمية تطبيق إستراتيجية تحري شاملة عن كل حاجات صاحب العمل قبل الإجابة عن الأسئلة. في حال قمت بذلك الأمر فسوف يعطيك هذا السؤال أفضلية كبيرة على غيرك من المتقدمين لأنك ستتمكن من تقديم مبررات أفضل لتوظيفك من أي متقدم آخر.

يعتبر هذا السؤال الأهم لصاحب العمل سواء أقام بطرحه بشكل مباشر أو تساءل عنه في نفسه لذلك عليك مساعدته وذلك بالحديث عن كافة المؤهلات المطلوبة للوظيفة من وجهة نظرك وكيف أنك تمتلكها.

مثال: " حسب ما فهمت من كلامك، أنت تبحث أولا وأخيراً عن شخص يستطيع إدارة المبيعات والتسويق في قسم الكتب لديك... شخص يتمتع بخبرة في مجال بيع الكتب ولقد أمضيت معظم حياتي (حوالي ١٨ سنة) في هذا المجال ولدي صلات وأساليب ومبادئ وطرق إدارة ناجحة في هذا المجال"

" أنت بحاجة أيضا إلى شخص يستطيع توسيع قنوات نشر الكتب لديك، وخلال عملي السابق تمكنت من مضاعفة حجم مبيعات الكتب وأنا واثق من أني أستطيع أن أقوم بالأمر ذاته عندك."

" أنت بحاجة لشخص يقوم بتنشيط قائمة المبيعات و يستطيع إدارة أمور البيع والدعاية، وهنا أيضا أستطيع أن أؤكد لك أني أمتلك الخبرة المطلوبة التي تحتاجها. فخلال السنوات الخمس الماضية تمكنت من زيادة مبيعات الكتب عبر البريد من ٦٠٠.٠٠٠ ليرة سورية إلى ٢.٨٠٠.٠٠٠ ليرة سورية ونحن الآن نعتبر ثاني أكبر مسوق للكتب العلمية والطبية عبر البريد "

من خلال مطابقة هذه الثنائيات (حاجاته ومؤهلاتك) المتعلقة بالبيع سوف تحسن من فرصتك في الحصول على الوظيفة و التفوق على منافسيك.

السؤال الثامن: ألا تعتقد أن هذا العمل لا يتناسب مع إمكانياتك العالية؟

Aren't you overqualified for this position?

الفخ: يساور صاحب العمل القلق أنك قد تترك العمل إذا لم يرضك

الإجابة الأفضل: لا تدع الشعور بالهزيمة الوشيكة يتسلل إلى تفكيرك كون السؤال ينطوي على نوع من الاعتراض، بل على العكس استغل الفرصة لتظهر لصاحب العمل إيجابيات هذا الأمر بدلاً من سلبياته.

مثال: "أنا أتعامل مع سوق العمل كما هو موجود وهذا الأمر يخضع بالتأكيد لقوانين العرض والطلب، ولذلك فإن عبارة " ذو إمكانيات تفوق متطلبات الوظيفة" تعتبر نسبية و هي تعتمد على صغر سوق العمل الذي يعتبر الآن محدوداً ولكني أتفهم هذا الأمر و أتقبله"

" وأعتقد أن هذه المواءمة ستعود علينا بفوائد إيجابية. نظراً لخبرتي الواسعة في مجال (اذكر المجال) أستطيع مباشرة العمل فورا وبشكل أسرع من أي شخص آخر جديد"

" بحكم الفائدة التي جنيتها من جراء سنوات التدريب والخبرة التي اكتسبتها من الشركات الأخرى و التي كلفتها آلاف الدولارات، و ستحظى بكل هذه الميزات بدون أن تضطر لدفع شيء، بينما سيكلفك هذا الأمر الكثير في حال وظفت شخصاً لم يكتسب نفس الخبرة بعد"

"توجد أمور أخرى يمكن لي أن أساعدك بها لا يمكن تعلمها حتى في الجامعات المختصة بإدارة الإعمال .. مثال(طريقة التوظيف، التدريب، التشجع .. الخ) فإن رغبت أن تتقن التعامل مع الناس وأن تستفيد منهم قدر الإمكان فلن تجد بديلاً لما اكتسبته خلال سنوات من الخبرة الفعلية وكل هذا سيصب بالنهاية في صالح شركتك أيضا"

" ومن ناحية أخرى سأكسب فوائد جمة لأني الآن عاطل عن العمل وأرغب بشدة أن أجد عملاً والوظيفة التي تعرضها هي ما أبحث عنه. سأشعر بالسعادة أثناء قيامي بهذا العمل وهذا الأمر من أولوياتي الأساسية التي تفوق الدخل أو اللقب"

" إن أهم ما أبحث عنه الآن هو الالتزام الطويل الأمد في وظيفتي. لقد سئمت من البحث عن وظائف وأحتاج إلى عمل دائم في هذه المرحلة من حياتي، و أعلم أني سأحظى بالعديد من الفرص الأخرى هنا في حال أديت عملي على أكمل وجه. و هكذا فإن الحلول التي سأجدها لمساعدة هذه الشركة ستنعكس إيجابيا عليها وعلي على حد سواء، و أنا أتطلع بصدق لتحقيق التزام طويل الأمد"

ملاحظة: إن الفكرة الرئيسية لهذا السؤال تدور حول إمكانية تركك للعمل في حال وجدت فرصة عمل أفضل. وهنا سيفيدك بشكل كبير أن تظهر صدق وعدك بالالتزام مع صاحب العمل والتأكيد له بأنك ترغب بالبقاء لمدة طويلة.

السؤال التاسع: برأيك أين ستكون بعد خمس سنوات؟

Where do you see yourself five years from now?

الفخ: يطرح أصحاب العمل هذا السؤال ليعرفوا هل ستختار العمل في هذا المنصب أم أنك ستستخدمه فقط كمحطة توقف بانتظار فرصة عمل أفضل، و من الممكن أيضاً أن يكون الهدف من هذا السؤال هو تحديد درجة طموحك.

إذا كانت إجابتك محددة بشكل كبير وقدمت شرحاً للترقيات التي تتمنى أن تحصل عليها ستبدو وقحاً، وإن كان إجابتك غامضة جداً فستبدو بمظهر التائه.

الإجابة الأفضل: حاول أن تؤكد لصاحب العمل أنك تسعى لالتزام طويل الأمد، وأن هذه الوظيفة هي ما كنت تبحث عنه و تتقن عمله باحترافية. أما بالنسبة إلى مستقبلك، أشر إلى إيمانك أن قيامك بالعمل على أكمل وجه سيمنحك فرصاً للتطور بشكل تلقائي.

مثال: " مما لاشك فيه أن هدفي هو الالتزام الطويل الأمد في المنصب القادم . وبناءً على ما تفضلت بشرحه أظن أن هذه الوظيفة هي ما أبحث عنه و ما أتقن عمله بالضبط. أما فيما يتعلق بمسار عملي المستقبلي ، فأنا على ثقة تامة بأن قيامي بالعمل على أكمل وجه سيفتح لي الباب لفرص أخرى في المستقبل. لقد اتبعت هذا الأسلوب خلال مسيرة عملي وكلي ثقة بأني سأحظى بفرص مماثلة.

السؤال العاشر: أعطني وصفاً للشركة و الموقع و المنصب المثالي بالنسبة إليك.

Describe your ideal company, location and job

الفخ: عادة ما يطرح هذا السؤال من قبل صاحب عمل خبير ظناً منه أن مؤهلاتك العالية قد لا تناسب المنصب، عندها يقوم بطرح هذا السؤال بدلاً من أن يبدي اعتراضه بشكل مباشر محاولاً دفع المتقدم للعمل للإفصاح عن المنصب الحقيقي الذي يتطلع إليه.

الإجابة الأفضل: الطريقة المثلى تكون بتقديم وصف للوظيفة التي تعرضها الشركة بحيث تبدو إجابتك صادقة ومدعمة بأمثلة محددة بحيث تشير بصدق كيف أن كل ميزة في تلك الوظيفة جذابة بالنسبة إليك.

تذكر أن عملك السابق في شركة رائدة أو موقع أو مجال أو منصب مميز و مفضل بشكل كبير قد يسبب لصاحب العمل أو الشركة ككل عقدة " Avis" أي أنهم سيتخذون موقفاً دفاعياً ظناً منهم أن شركتهم تعتبر من الدرجة الثانية مقارنة بالشركة التي أتيت منها وقد يساورهم الشك أنك تنظر إليهم كمحطة عبور. و لذلك يجب عليك أن تبدد مخاوفهم حتى وإن لم يعبروا عنها بشكل صريح، وذلك بإظهار أن مزايا شركتهم هو ما تبحث عنه بالضبط و بدعم رأيك بمبررات تدل على رغبتك

بالحصول على هذه المزايا (بيئة العمل و الموقع و مجال العمل) و إلا سيعتقد صاحب العمل بأن شخصاً مميزاً مثلك كان يعمل في شركة رائدة لن يشعر بالسعادة للعمل في شركة أقل درجة.

السؤال الحادي عشر: لماذا ترغب بالعمل في شركتنا؟

Why do you want to work at our company?

الفخ: يهدف هذا السؤال لمعرفة فيما إذا كنت قد أجريت دراسة عن الشركة. فإن لم تكن قد قمت بمثل تلك الدراسة فستفشل في الإجابة عن السؤال وإذا كان العكس فسوف تستفيد بشكل كبير.

الإجابة الأفضل: يعتبر هذا السؤال الفرصة المناسبة لإظهار تميزك وذلك بفضل الدراسة التي أجريتها عن الشركة. إن أفضل مصادر للمعلومات التي يمكن استخدامها لدراسة الشركة المراد العمل بها هي: التقارير السنوية و النشرات المشتركة و المقالات المنشورة عن الشركة في الصحف المختصة.

السؤال الثاني عشر: ما هي الخيارات التي وضعتها للعمل الآن؟

What are your career options right now?

الفخ: يحاول صاحب العمل تحديد درجة توقك للحصول على عمل؟

الإجابة الأفضل: استعد لهذا السؤال وفكر كيف ستجعل نفسك مرغوباً لدى الآخرين.

- **في حال كنت ما تزال تعمل:** تحدث عن الخيارات الموجودة في الشركة التي تعمل فيها حالياً وكيف أنك ما تزال تبحث عن عمل جديد رغم تمسك شركتك الحالية بك لحبك للتحدي أو المسؤولية أو للحصول على مردود مادي... الخ. يمكنك أن تشير أيضاً إلى أنك تبحث عن فرص عمل أخرى في شركة ثانية و ثالثة.

- **في حال كنت لا تعمل:** يمكنك التحدث عن خيارات العمل الأخرى التي تبحث عنها حقاً. ولكن اخفض من نبرة حديثك و الزم السياق العام وإلا ستبدو مخادعاً أو خجولاً.

السؤال الثالث عشر: لماذا لا تزال عاطلاً عن العمل طوال هذه المدة؟

Why have you been out of work so long?

الفخ: سيصعب عليك الإجابة عن هذا السؤال في حال كنت عاطلاً عن العمل منذ مدة طويلة ولا تود أن تبدو غير مرغوب فيه.

الإجابة الأفضل: يجب أن تظهر بصورة جلية العوامل التي أطالت فترة بحثك عن العمل بإرادتك.

مثال: " بعد أن انتهى عملي، اتخذت قراراً بمحض إرادتي برفض الفرص المتاحة فوراً. فمن خلال خبرتي في الحياة اكتشفت أنه بالإمكان على الدوام تحويل الأمر السلبي إلى إيجابي إذا حاولت بجد. وهذا ما أنا عازم على عمله، لقد قررت أخذ وقتي كاملاً لأفكر بتركيز بالشيء الذي أتقنه وأرغب بالقيام به والمكان المفضل للعمل. ومن ثم أقوم بتحديد الشركات التي تملك فرصاً مشابهة"

" إن كوني انتقائياً و تضائل حجم الشركات الصناعية سبب تأخّر عملية البحث. ولكني في النهاية أؤمن أن جميع التقييمات الدقيقة من الطرفين والتي استغرقت بعض الوقت ستكون ذات فائدة لي وللشركة على حد سواء عندما أجد العمل المناسب"

السؤال الرابع عشر: حدثني بصدق عن نقاط الضعف والقوة لدى مديرك (شركتك، فريق عملك.. الخ)؟

Tell me honestly about the strong points and weak points of your boss (company, management team, etc.)...

الفخ: يحاول بعض أصحاب العمل الأذكياء استدراجك للحديث بشكل سلبي وفضح أعمال شركتك السابقة. احذر من أن تسقط في الفخ.

الإجابة الأفضل: (تذكر القاعدة: لا تكن سلبياً، بل ركز في حديثك على النقاط الإيجابية فقط مهما كانت رغبتك شديدة لانتقاد عملك السابق)

إن صاحب العمل لا يكترث البتة لمديرك السابق، و يهدف بسؤاله فقط لتحديد مدى إخلاصك وإيجابيتك وفيما إذا كنت ستنتقده في السر تحت الضغوط من شخص ما من الشركة ذاتها.

هذه هي فرصتك لإثبات ولائك لمن تعمل عندهم فلا تفوت تلك الفرصة!

السؤال الخامس عشر: ما هي الكتب المفيدة التي قرأتها مؤخراً؟

What good books have you read lately?

الفخ: لا تحاول بتاتاً أن تدعي قراءتك لكتب تجهلها. ولكنك لا ترغب في الوقت ذاته بأن تبدو كما لو كنت جاهلاً بشكل كبير في مجال الكتب.

الإجابة الأفضل: ليس من المفترض أن تبدو كما لو أنك على اطلاع واسع بالأمور الأدبية إلا إذا كنت تنوي العمل في المجال الأكاديمي أو تسعى لأن تصبح ناقداً في صحيفة ما. رغم ذلك سيكون من المفيد لك أن تقرأ عدداً كافياً من الكتب المعاصرة المؤثرة في مجال عملك وأخرى عن أساليب الإدارة.

اعتبر أن قراءة بعض الكتب الرائدة هي جزءٌ من الدراسة التي يجب القيام بها عن العمل، و لكن احرص على أن تقرأ كتباً قيمة تؤثر عليك بشكل ايجابي و أن تبتعد عن الكتب السطحية. قم بذكر أسماء بعض الكتب وفي النهاية اذكر عملاً قصصياً رائجاً لكاتب معروف وستضمن اجتيازك لهذا السؤال.

السؤال السادس عشر: حدثني عن موقف تعرضت فيه للانتقاد بسبب عمل قمت به.

Tell me about a situation when your work was criticized.

الفخ: يعتبر هذا السؤال صعباً كونه طريقة ذكية و مهذبة لدفعك للاعتراف بخطأ ارتكبته. لن تستطيع التهرب من السؤال بإدعاء أنك لم تواجه في عملك السابق أياً من ذلك مطلقاً لأن توجيه النقد أمر طبيعي في العمل. ورغم ذلك لن يفيدك الاعتراف بأخطائك وحالات التقصير التي قمت بها.

يهدف هذا السؤال أيضاً لقياس درجة تقبلك للنقد و التوجيه من قبل الآخرين.

الإجابة الأفضل: أبدأ بالحديث عن المديح الذي وجه إليك خلال مسيرة عملك وأشر كيف أن تقارير أداءك كانت مميزة.

بالطبع لا يوجد إنسان خالٍ من الأخطاء ولذلك قم بالإشارة إلى تقبلك للاقتراحات التي تهدف إلى تحسين أدائك. ومن ثم تحدث عن حادثة سلبية صغيرة تعرضت لها في بداية عملك وكيف أنك استفدت من تلك التجربة.

إن إظهارك للدرس التي تعلمته من تلك الحادثة سيشكل نقطة قوة كبيرة لصالحك.

في حال حاول صاحب العمل دفعك للاعتراف بتعرضك للانتقاد في عملك السابق، قم بالحديث عن حادثة ثانوية لا تؤثر على حسن أدائك. ومن ثم أشر إلى أنك تعلمت درساً من تلك التجربة أيضاً ، وأنها لم تعد تسبب لك أية مشاكل بعد تدريبك على أدائها بشكل منتظم.

يمكنك الإجابة عن هذه السؤال بطريقة أخرى وذلك بالإشارة إلى رغبتك بتطوير أدائك في مجال بالغ الأهمية في عملك. كالتدرب على برنامج حاسوب أو طريقة إدارة جديدة قرأت عنها أو حتى حضور دورات تدريبية لتطوير عملك.

تذكر دائماً أن نجاحك مرهون بتركيزك في الإجابة على شيء ثانوي لا يقارن بأدائك الجيد وبذلك تضيف بعداً آخر للمعرفة المميزة التي تمتلكها.

السؤال السابع عشر: ما هي اهتماماتك خارج العمل؟

What are your outside interests?

الفخ: ربما ترغب أن تظهر امتلاكك لمواهب متعددة. ولكن احذر لأن صاحب العمل قد يصاب بالخيبة إذا شك بأن أعمالك التي تقوم بها خارج العمل قد تؤثر على مدى التزامك بواجبات عملك.

الإجابة الأفضل: حاول أن تكتشف الطريقة التي قد تتعامل بها الشركة مع نشاطاتك الخارجية ومن ثم حاول وضع الإجابة وفق لها.

يمكنك أن تستغل هذا السؤال لدحض أية انطباعات خاطئة قد تقلص من فرصك للحصول على العمل.

- **إذا كنت قد تجاوزت سن الخمسين:** تحدث عن نشاطاتك التي تظهر قدراتك الجسدية.

- **اذا كنت في سن الشباب:** قم باختيار نشاط يدل على الحكمة و الثقة كالمساعدة ضمن جمعية خيرية معروفة.

تذكر على الدوام أن مديرك سيوظفك لما ستقدم له من خدمات، لا لعائلتك أو لشخصك أو لنشاطك في منظمات خارجية مهما بلغت من التميز.

السؤال الثامن عشر: سؤال " العيب القاتل"

The "Fatal Flaw" question

الفخ: في حال قرأ صاحب العمل سيرتك الذاتية بشكل دقيق قد يحاول الإشارة إلى "عيب قاتل" موجود فيها ... كالإشارة مثلا لعدم حصولك على شهادة جامعية... أو ابتعادك عن سوق العمل لفترة طويلة أو عدم اجتيازك لاختبار قبول ما... الخ.

يمكن لهذا لسؤال أن يكون كارثيَ النتائج في حال كانت إجابتك دفاعية أكثر من اللزوم.

الإجابة الأفضل: بالطبع ستواجه عدداً من الانتقادات - بشكل مباشر أو ضمني- في أي عملية بيع شأنك شأن أي مندوب مبيعات محترف، وهذا الأمر جزء لا يتجزأ من القلق الذي يساور الزبون. والحل هنا يكمن بتجنب خلق مزيد من القلق لديه بل تبديده وذلك باتباع الخطوات التالية:

١- كن صادقاً للغاية وصريحاً و أشر صراحة إلى عيوبك وبذلك ستبدد قلق الزبون بإظهارك لعدم خوفك من ذلك العيب.

٢- لا تحاول الاعتذار أو تبرير الأمر، بل ركز في إجابتك على أن هذا العيب لا يدعو للقلق وحاول أن تقنع صاحب العمل بذلك أيضاً.

٣- أضف أيضاً أن هذا الأمر دفعك للعمل بجد أكبر خلال مسيرتك المهنية ولم يشكل أي عائق أمام حصولك على سجل عمل مميز مليء بالإنجازات. ويمكنك أن تقدم أمثلة توضح كيف أن التزامك المستمر بالسعي للتميز جعلك تتفوق دائماً على كل من كان يملك ذلك المؤهل الذي لم تحصل عليه.

بالطبع إن أفضل أسلوب للتعامل مع أسئلة " العيب القاتل" يكون بحلها بالمقام الأول. وتستطيع القيام بذلك باتباع الطريقة الموضحة في السؤال الأول. أي الاستفسار عن المؤهلات التي ينشدها صاحب العمل ومن ثم وضع مؤهلاتك وفقاً لها.

السؤال التاسع عشر: ما موقفك إن كان مديرك (شاب أو ينتمي لأقلية أو امرأة .. الخ)؟

How do you feel about reporting to a younger person (minority, woman, etc)?

الفخ: من المخجل أن بعض أصحاب العمل يقومون بطرح أسئلة مماثلة، ولكن نتيجة لإدراكهم أن تلك الأفكار المتحيزة لا تزال تسيطر على عقول بعض المتقدمين يحاولون تصفية المتقدمين مسبقاً.

بسبب طبيعة الأجواء السياسية الحساسة في أيامنا هذه فإن أي إجابة تقدمها وإن كانت مقبولة يمكن أن تسبب لك المشاكل. ولهذا من الأفضل عدم تقديم أية أراء تنطوي على تفضيل أو عدم مراعاة للآخرين مثل: " أعتقد أنهم سيكونون رؤساء مميزين" أو " إن بعض أعز أصدقائي هم ..."

بالطبع سيحاول أي متقدم ذو مؤهلات عالية التركيز على تقديم إجابة إيجابية وبناء على ذلك سيحكم صاحب العمل بشكل أساسي على مدى صدقك و سيتساءل بينه وبين نفسه" هل تؤمن بهذا حقاً؟"

لذلك يجب أن تكون إجابتك قابلة للتصديق وليست دبلوماسية فحسب. إن قامت الشركة التي تتمتع بالحكمة بانتقاء موظفيها بناءً على الكفاءة فقط سيشعرون بالفخر بذلك طبعاً ولكنهم سيفضلون توظيف أناس آخرين يؤمنون بصدق بالمنافسة الشريفة.

الإجابة الأفضل: أن تبدي إعجابك بالشركة التي توظف أناس بالنظر إلى جدارتهم فقط وأن تظهر إعجابك بهذا الأسلوب وعدم اهتمامك بأية صفات أخرى يمكن أن توجد عند مديرك (العمر، العرق .. الخ) لأنه بالتأكيد استحق الحصول على ذلك المنصب ولذلك يتوجب احترام المدير لشخصه و منصبه.

أنت تؤمن بأن جميع أفراد الشركة، بمن فيهم أنت، سيبذلون جهداً إضافياً في حال احترمت قدراتهم ومشاعرهم و تمت مكافئتهم بعدل، وهذه هي بيئة العمل المثالية التي تطمح لإيجادها.

السؤال العشرون: **أسئلة تتعلق بالأمانة**.

On confidential matters

الفخ: عندما يمارس صاحب العمل الضغوط عليك لدفعك لإفشاء معلومات سرية عن مديرك الحالي أو السابق سيشكل هذا الأمر صفقة خاسرة لك بكل الأحوال لأنك إن تعاونت قد تعتبر غير جدير بالثقة وإن رفضت التعاون قد يغضب صاحب العمل منك وستبدو متردداً وغير متعاون و عنيداً وشكاكاً بشكل كبير.

الإجابة الأفضل: سيحاول صاحب العمل الضغط عليك للحصول على هذه المعلومة لسببين.

- **الأول:** تستخدم العديد من الشركات المعلومات المستقاة من المقابلات لإجراء بحث عن الشركات المنافسة حيث توفر تلك المقابلات معلومات قيمة عن الشركات المنافسة و خططها وأبحاثها وقدراتها المادية.

- **الثاني:** تحاول الشركة اختبار أمانتك إذا حاول أحدهم رشوتك أو تهديدك لإفشاء معلومات سرية.

الحل: الطريقة جد بسيطة. احرص على عدم إفشائك لأية معلومات سرية للغاية عن مديرك الحالي أو السابق وحاول أن تبرر تكتمك عن الأمر بدبلوماسية تامة. مثال: " أرغب بالتأكيد أن أكون صريحاً معك حول هذا الموضوع قدر الإمكان ولكني أرغب أيضاً باحترام حقوق الأشخاص الذين ائتمنوني على تلك المعلومات الحساسة مثلما تود أنت أن أكون كتوماً بشأن الأناس المهمين بالنسبة إليك عند التحدث مع منافسك"

بالتأكيد يمكنك التلميح بدقة إلى أفضل الأمور التي تم إنجازها مراعياً بالوقت ذاته عدم الإفصاح عن الأسلوب المتبع للمحافظة على أمانتك تجاه الشركة. بل حاول إتباع القاعدة الذهبية:" في حال كنت مدير الشركة الحالية هل ستعتبر إفشاء معلومات لمنافسيك أمراً غير أخلاقي". إذا كان الأمر كذلك أرفض بشكل قاطع إفشاء أية معلومة.

تذكر أن هذا السؤال يهدف للمفاضلة بين تعاونك و أمانتك ،فإن تعرضت لموقف مشابه يجب أن تلزم جانب الأمانة لأنها أنفس من أية معلومة يمكن أن تطلبها الشركة منك. وبالإضافة إلى ذلك، إن تقديمك لأية معلومة ستبدد فرصتك للحصول على العمل وستخسر بالوقت ذاته احترامك لدى صاحب العمل.

يحاول أحد المدراء الذين أعرفهم جاهداً الضغط على المتقدمين للحصول على معلومات سرية و يبدي الاستياء التام والفضول الكبير في حال قوبل طلبه بالرفض وهذا كله عبارة عن تمثيلية لأنه لا يهتم مطلقاً لتلك المعلومات ولكنه يحاول بهذه الطريقة اختبار مدى أمانة المتقدمين ومن ثم توظيف أولئك الذين يصمدون تحت الضغط.

السؤال الواحد والعشرون: هل يمكنك الكذب لصالح الشركة؟

Would you lie for the company?

الفخ: هذا سؤال آخر يمايز أيضاً بين صفتين هما الولاء و النزاهة.

الإجابة الأفضل: حاول أن لا تنحاز لأي من هاتين الصفتين ، بل قدم إجابة إيجابية شاملة.

مثال: " لن أقوم بأي شيء يمكن أن يضر بمصالح الشركة" وفي حال ضغط عليك لاختيار أحدى هاتين الصفتين اختر دائما النزاهة لأنها مفضلة عند الجميع.

السؤال الثاني والعشرون: إذا أمكنك العودة بالزمن إلى الوراء ماذا كنت لتغير في حياتك؟

Looking back, what would you do differently in your life?

الفخ: يهدف هذا السؤال للكشف عن أية أخطاء مؤثرة أو أمور ندمت عليها أو أصابتك بالإحباط أو أية مشاكل قد تؤثر على شخصيتك وأدائك في المستقبل. أنت لا ترغب بالتأكيد بأن تقدم لصاحب العمل أية معلومات سلبية عنك شخصية أو مهنية فشلت بها ولو منذ مدة طويلة وتمنى لو أنك تجنبتها. كما أنك لا تود أن تبدو منشغلاً عن العمل.

الإجابة الأفضل: أشر إلى أنك شخص سعيد وراضي ومتفائل وأنك لا ترغب بتغير شيء بصورة عامة.

مثال: لقد كانت حياتي جميلة ومليئة بالتجارب والخبرات وما يزال أمامي الكثير لأتعلمه وكل تجربة تشكل درساً بحد ذاتها لي، لذلك لا أرغب بتغيير أي شيء في الماضي.

السؤال الثالث والعشرين: هل كان بالإمكان تحسين أدائك في عملك السابق؟

Could you have done better in your last job?

الفخ: هذا ليس الوقت المناسب للاعتراف بمشاكل كبيرة أو صغيرة.

الإجابة الأفضل: تذكر دائماً أن تكون إيجابياً.

مثال: " بالطبع تستطيع دائماً تحسين بعض الأمور من خلال تدارك بعض الأمور ولكني لا أتذكر أية أمور حملت نتائج سلبية تستحق الذكر"

(في حال طلب منك معلومات إضافية)

تحدث عن مشكلة حدثت لم تتسبب بها بل كانت نتيجة عوامل خارجية لا علاقة لك بها.

مثال: تحدث عن خيبة الأمل التي شعرت بها نتيجة حملة تجريبية أو إطلاق لمنتج جديد أو اندماج .. الخ بدت كما لو كانت واعدة في البداية ومن ثم أدت إلى نتائج مخيبة.

" اكتشفنا في النهاية أموراً تمنيت لو كنا على علم بها منذ البداية (التحولات الاقتصادية أو تغير وضع السوق ..الخ) ولكن بما أننا لم نكن نعلم شيئاً عنها فكان لابد لنا من الاستمرار و تعلمنا درساً مهماً من تلك الحادثة ..."

السؤال الرابع والعشرون: هل يمكنك العمل تحت الضغط؟

Can you work under pressure?

الفخ: سؤال سهل ولكن يجب عليك أن تقدم إجابة مقبولة.

الإجابة الأفضل: أجب " بالتأكيد ... (ثم اثبت ذلك بتقديم مثال عملي أو اثنين عن مشروع أو هدف تم انجازه تحت ضغط هائل"

السؤال الخامس والعشرون: ما الذي يدفعك للغضب؟

What makes you angry?

الفخ: ينبغي ألا تبدو سريع الانفعال أو بليداً.

الإجابة الأفضل: قدم إجابة مناسبة لشخصيتك ولأسلوب الإدارة في الشركة. و هنا تبرز أهمية الدراسة المسبقة التي قمت بها حول الشركة وأسلوب عملها لمساعدتك على انتقاء إجابتك.

أمثلة:

- إذا كنت شخصاً متحفظا و كانت بيئة العمل احترافية بصورة عامة، اجب كالآتي:

" أنا شخص معتدل وإيجابي بطبيعتي وأعتقد أن هذا يساعدني بشكل كبير في الحفاظ على سير العمل في قسمي بسلاسة وتناغم و روح عمل صادقة. إني أؤمن بأهمية انجاز ما هو مخطط له بالتزام تام من الجميع لتحقيق الأهداف ومن ثم المتابعة المستمرة لتطوير العمل"

" سأرغب بأن يكون لدي علم مسبق في حال حاد شخص ما أو شيء ما عن مسار الخطة الموضوعة و إذا لم يتمكن هذا الشخص من إنجاز العمل بعد مناقشته ومتابعة الأمر معه عن كثب فيجب أن أعرف السبب. في حال لم يكن العذر مقبولاً فسأفقد صبري وأغضب ومن ثم سأتخذ إجراءات مناسبة. ولكن عندما يتم توظيف أناس أكفاء و يتم تحفيزهم للعمل بجد لتحقيق التفوق ومن ثم المتابعة بشكل مستمر فإننا لن نتعرض للموقف السابق "

- إذا كنت شخصا عصبياً أو كانت طبيعة المنصب تتطلب وجود مدير صارم وقاسي.

"هل تريد أن تعرف ما الذي يدفعني للغضب؟ إنهم الأشخاص الذين ... (وهنا يمكنك أن تتحدث أكثر عن الصفات غير المفضلة لهذا المنصب مثال : الأشخاص السلبيين، الكاذبين .. الخ"

السؤال السادس والعشرون: ألا يجب أن يكون دخلك أكبر في هذه المرحلة من عملك؟

Why aren't you earning more money at this stage of your career?

الفخ: يجب ألا تعطي أي انطباع يشير إلى أن العامل المادي لايعني لك شيئاً ولكنك في الوقت ذاته قد ترغب بأن تشير إلى أن راتبك أقل نوعاً ما مما يجب أن يكون عليه.

الإجابة الأفضل: أنت ترغب بتحسين وضعك المادي ولكن هنالك عوامل أخرى أكثر أهمية بالنسبة إليك.

مثال: " إن الناحية المادية مهمة كثيراً بالنسبة إلي وهي من الأسباب التي جعلتني أتقدم للعمل في هذه الشركة. ولكن الأمر الأكثر أهمية بالنسبة إلي شخصياً خلال مسيرة عملي هو أن أشغل منصباً أحبه وداخل الشركة التي أحب وأحترم.

(ومن ثم قدم بعض التفاصيل عن الشركة والمنصب الذي تود أن تشغله ومن ثم طابقها قدر الإمكان مع الفرصة التي تتقدم إليها)

السؤال السابع والعشرون: ما هو الشيء الذي استمددت منه الإلهام خلال مسيره حياتك ولماذا؟

Who has inspired you in your life and why?

الفخ: يحمل هذا السؤال فخين هما عدم الاستعداد والخروج عن صلب الموضوع. في حال تلكأت في تقديم إجابة فستبدو كما لو أنك لم تقتدِ بأحد، وإن تحدثت بشكل غير مترابط عن مدرب كرة السلة الذي أشرف عليك في الثانوية فتفسد الفرصة لتقديم أمور أكثر أهمية للشركة.

الإجابة الأفضل: قم بإعداد قائمة واحفظها عن ظهر قلب تضم بعض الشخصيات الهامة سواء من المديرين أو الأشخاص البارزين في مجال عملك أو من التاريخ أو أي شخص له فضل عليك.

كن مستعداً لتقديم أمثلة تشرح فيها كيف أن أقوالهم وأفعالهم وإرشاداتهم كانت الملهم لك في تحقيق إنجازاتك. حاول دائماً تحضير إجابة تظهر المؤهلات التي تعتبر أساسية بشكل كبير في المنصب الذي تسعى إليه.

السؤال الثامن والعشرون: ما هو أصعب قرار اضطررت إلى اتخاذه؟

What was the toughest decision you ever had to make?

الفخ: يهدف هذا السؤال لدفعك إلى تقديم إجابة مرتجلة لا علاقة لها بالسؤال.

الإجابة الأفضل: أعدّ مثالاً جيداً تشرح فيه صعوبة القرار وكيف اتخذته والطريقة المؤثرة والجريئة التي نفذته بها و تكلم عن النتائج المميزة التي تحققت.

السؤال التاسع والعشرون: أخبرني عن أكثر الأعمال مللاً من التي قمت بها ؟

Tell me about the most boring job you've ever had.

الفخ: ستعطي وصفا كاملا عن عمل مملٍ جداً والنتيجة ستكون بأن صاحب العمل سيظن أنك السبب الرئيس لذلك الأمر.

الإجابة الأفضل: أشر بأنك لم تسمح لنفسك بالوصول إلى حالة الملل في وظيفة ما ولا تعلم لماذا يسمح الآخرون لأنفسهم بالوقوع فريسة للملل.

مثال: " ربما كنت محظوظاً ولكني لم أشعر بالملل في أي منصب استلمته. لطالما استمتعت بالعمل الجدي تماماً مثل الممثلين الذين يؤمنون بأهمية كافة الأدوار التمثيلية على صغرها، أنا أؤمن أيضاً

بوجود تحديات ومشاكل بارزة في كل شركة أو قسم تتطلب السرعة والحماسة لحلها. وإن شعر أحدهم بالملل فذلك يعود لفقدان تحدي الذات المطلوب لمعالجة هذه المشاكل بنفسه"

السؤال الثلاثون: هل تغيبت عن العمل لفترة من الزمن في أي وظيفة سابقة لك؟

Have you been absent from work more than a few days in any previous position?

الفخ: إذا كانت لديك مشكلة بالالتزام بدوام بالعمل فأن إنكارك لن يفيد لأن معرفة هذا الأمر سهلٌ جداً ولكن اعترافك بكثرة تغيبك سيسبب لك أيضاً مشاكل عدة.

الإجابة الأفضل:

- **إن لم يكن لديك أية مشاكل سابقة في الدوام:** ركز على سجل حضورك المتواصل خلال مسيرة عملك السابق. وأشر كم هو مهم برأيك لمدير تنفيذي بأن لا يتغيب أبداً .. وكيف أنك تحاول أن تكون مثالاً للتفاني يقتدى به.. وكيف أنه لا يوجد بديل مناسب لك ليضمن استمرار العمل بشكل سلس ومعالجة المشاكل والأزمات التي قد تعترض الطريق وإيجاد الحلول المناسبة

- **إن كان لديك مشكلة سابقة بالالتزام في العمل:** يجب عليك هنا أن تحاول تحجيمها قدر الإمكان وذلك بالإشارة إلى أنها جاءت في ظروف استثنائية وأن السبب قد عولج.

لتتمكن من القيام بذلك حاول تقديم الإجابة السابقة ذاتها ولكن مهد لها على النحو الآتي: " بغض النظر عن الغياب الذي حصل في (...) والذي كان بسبب (...) لم يكن لدي بعدها أية مشكلة بالالتزام بالدوام وكان سجل حضوري مميزاً خلال مسيرة عملي. بالإضافة إلى ذلك فإني أؤمن بأن الالتزام بدوام العمل أمر هام لأنه ... (أضف نهاية الإجابة بالطريقة التي شُرِحَت في الأعلى)

السؤال الواحد و الثلاثون: ما هي التغيرات التي ستقوم بها في حال حصلت على الوظيفة؟

What changes would you make if you came on board?

الفخ: احذر! يمكن لهذا السؤال أن يبدد فرصتك للحصول على العمل مهما كنت قريباً منه.

السبب: مهما بلغت من الذكاء لن تتمكن من معرفة الخطوات الصحيحة التي يجب اتخاذها إلى أن تستلم الوظيفة وتتطلع على ميزات الإدارة و الأشخاص المسببين للضعف بشكل أساسي والحالة الاقتصادية وأساليب الإدارة .. الخ

ففي حال وقعت في شراك هذا السؤال المغري وقدمت إجابة ما فسوف تعتبر شخصاً عشوائياً.

بالإضافة إلى ذلك الأمر، مهما بلغ التوافق بينك وبين صاحب العمل فأنت لا تزال تعتبر غريباً بنظره و بالتأكيد لا يوجد أحد يود أن يوظف شخصاً غريباً يريد قلب المكان رأسا على عقب بإشارات سريعة وكبيرة تظهر غباء الموظفين السابقين.

الإجابة الأفضل: يتوجب عليك إلقاء نظرة شاملة على كافة نشاطات الشركة قبل تقديم أية اقتراحات.

مثال: "في الحقيقة لا يمكن لطبيب جيد أن يصف علاجاً قبل إجراء الفحص. فإن تحقق أملي وتم توظيفي فسأرغب عندها بإجراء دراسة شاملة لكافة النشاطات التي تقومون بها وسبب قيامكم بها بهذا الشكل. وسأود أيضاً عقد لقاءات مفصلة معك ومع أناس مهمين آخرين لمعرفة ما تقومون به على الوجه الأمثل وما يمكن تحسينه"

" حسب ما أشرت حتى الآن فإن أهم النقاط بالنسبة إليك هي : (تحدث عن النقاط ثم قم بما يأتي : اِسأل أولاً فيما إذا كانت لتلك النقاط الأولوية الأساسية بالنسبة إليه. في حال كان الأمر كذلك أكد مرة أخرى أن خبرتك التي اكتسبتها في معالجة تلك المتطلبات يمكن أن تفيد بشكل كبير)

السؤال الثاني والثلاثون: يساورني القلق من أنك قد لا تمتلك الخبرة التي ننشدها بالنسبة ل ..

I'm concerned that you don't have as much experience as we'd like in...

الفخ: إذا طرح عليك هذا السؤال فهذا يعني أن صاحب العمل قد أعجب بكفاءتك ولكن الشكوك تساوره حول إحدى النقاط الهامة. فإن تمكنت من تبديد مخاوفه حول هذه المسألة فستحصل على العمل.

الإجابة الأفضل: يوجد رابط بين هذا السؤال وسؤال " العيب القاتل" (السؤال الثامن عشر) وسبب القلق هنا ليس عدم امتلاكك للمؤهلات المطلوبة بل هو نقص خبرتك في مجال معين.

قبل تقدمك لأي مقابلة عمل حاول تحديد نقاط الضعف في سيرتك الذاتية من وجهة نظر الشركة ثم ضع إجابة تدعم بها رأيك.

لتتجاوز هنا السؤال بنتائج رائعة يجب عليك الاعتماد على الأسلوب المميز (محاولة الكشف عن الأمور الأساسية التي ينشدها صاحب العمل ومن ثم مطابقتها مع المؤهلات التي تمتلكها) وبما أنك قد تعلمت كيفية القيام بذلك في (السؤال الأول) فسوف تكون بوضع أفضل جداً.

وبشكل أدق يجب أن تقوم بالآتي عند طرح هذا السؤال:

١- أظهر موافقتك على أهمية هذا الأمر.

٢- أشرح كيف أن نقاط القوة لديك يمكن أن تكون أكثر قيمة مما تبدو عليه في سيرتك الذاتية بسبب (قدم السبب)

٣- عند ضم هذه المهارة إلى كفاءاتك الأخرى فإن مزيج الكفاءات التي تملكها سيكون الأساس.

ثم قم بسرد الكفاءات الهامة التي تملكها والتي تتوافق بشكل كبير مع حاجات ومتطلبات الشركة.

تعتبر هذه الطريقة ذات تأثير هام لسببين:

- تبديد مخاوف صاحب العمل حول نقطة معينة

- جعل تركيزه منصباً على مزيج المؤهلات التي تمتلكها والتي تلبي حاجاته الأساسية بشكل تام بعيداً عن مسألة الخبرة أو النقطة التي يسأل عنها.

السؤال الثالث والثلاثون: هل تستطيع العمل ليلا أو خلال عطلة نهاية الأسبوع؟

How do you feel about working nights and weekends?

الفخ: في حال كانت أجابتك بالنفي فستكون قد فقدت فرصتك للحصول على العمل. ولكن ماذا لو كنت رب أسرة وترغب بأن يكون لديك دوام عمل معقول وطبيعي؟ هل يوجد طريقة للحصول على العمل والدوام الذين ترغب بهما ؟

الإجابة الأفضل:

- **إذا كنت مدمناً على العمل:** فسوف يفيدك هذا السؤال كثيراً بإشارتك إلى أنك تهوى هذا النوع من دوام العمل فأنت تملك أسرة متفهمة تشعر بالسعادة عندما تكون سعيداً في وظيفتك.

على أي حال في حال رغبتك بعمل أكثر توازناً يمكنك الإجابة بطرح السؤال الآتي: ما هو المعيار الذي تتبعه لتحديد أفضل الموظفين عندك؟

إذا وجدت أن ساعات العمل لا تزال غير مناسبة لك اطرح السؤال الآتي: " هل يوجد موظفون آخرون مميزون يقومون بأعمال رائعة ولكن يرغبون بنفس الوقت بالعودة إلى المنزل في الوقت المحدد مساءً؟" من المرجح وجود هؤلاء الموظفين في هذه الشركة ، وبتلك الطريقة تكون قد صنفت نفسك مع تلك المجموعة من الأشخاص ذوي الكفاءات العالية والذين يعودون إلى منازلهم قبل السادسة مساءً.

- **إذا كانت هذه الساعات الإضافية** لا تناسبك أشر إلى ذلك ولكن صغ إجابتك بطريقة إيجابية.

مثال: " أحب القيام بعملي على أكمل وجه والنتائج تشهد لي بذلك وخاصة في مجال (أذكر مؤهلين أو ثلاثة يهمان صاحب العمل لأنه بالتأكيد لن يكون مهتماً بمدمن عمل يحمل مؤهلات منخفضة) ليست تلك المؤهلات الأمر الوحيد الذي أملكه فقد كان أساس عملي هو القيام بالأعمال بطريقة ذكية ، لا بشكل جاد فقط. وأعتقد أنك ستجدني من بين أكثر الموظفين إنتاجاً هنا.

أنا رب أسرة ترغب بإمضاء الوقت معي بعد العمل وفي أيام العطل وهذا الأمر يمنح حياتي التوازن والغناء المطلوب و يساعدني على الشعور بالسعادة ورفع سوية العمل. فإن أمكنني أن أقوم ببعض الأعمال الإضافية في المنزل مساءً أو في عطلة نهاية الأسبوع فسيكون هذا مثالياً. وستحصل عندها على موظف ذو إنتاجية عالية ومميزة يستطيع تلبية طموحاتك من خلال المؤهلات التي يملكها وقادر على القيام بالعمل الإضافي القاسي في المنزل بين أفراد أسرته، وبذلك سيشعر الجميع بالرضا"

السؤال الرابع والثلاثون: هل أنت مستعد للتنقل والسفر؟

Are you willing to relocate or travel?

الفخ: أذا أجبت ب " لا " فقد تفقد فرصك بالحصول على الوظيفة. ولكن ماذا لو كنت لا ترغب بالفعل بالتنقل أو السفر ولكنك في الوقت عينه تود بأن لا تفقد فرصة العمل المعروضة بسبب ذلك ؟

الإجابة الأفضل: في البداية حاول الاستفسار عن المكان الذي قد تنتقل إليه و المسافة التي ينبغي عليك قطعها ومن ثم أجب عن السؤال.

إذا كنت موافقاً على هذا الأمر فاذكر ذلك بحماس.

في حال كنت متحفظاً يوجد طريقتين يمكنك اتباعها للإجابة:

- **الطريقة الأولى:** إبقاء الخيارات متاحة والتكتم عن التحفظات في بادئ الأمر والإجابة " ليس لدي مانع". والهدف هنا هو الحصول على أفضل عرض ممكن ومن ثم التفكير كم هو العرض مغري لقبول التنقل والسفر.

قد تحصل على عروض أخرى إلى أن تتلقى الرد على عرض خدماتك وهكذا يمكنك الوصول إلى قرار صائب. لَمَ تفوت تلك الفرصة قبل أن تمنحها الوقت لتزدهر وتتحول إلى شيء مميز فعلاً؟ قد تشعر بالندم على تلك الفرصة بعد ثلاثة أشهر بسبب رفضك للسفر والتنقل.

- **الطريقة الأخرى:** إبداء تحفظك على الأمر مع التأكيد بنفس الوقت بأنك تستطيع التنقل والسفر في حال وجود فرصة مناسبة.

تعتمد هذه الإجابة على مدى رغبتك بالحصول على فرصة العمل تلك، لذلك في حال توقك للحصول على العمل عليك اختيار الإجابة الأولى وإلا فاختر الإجابة الثانية في حال أردت الحصول على عرض عمل مغري.

السؤال الخامس والثلاثون: هل تملك القدرة على طرد الموظفين ؟ هل حدث ذات مرة أن قمت بطرد عدد كبير من الموظفين؟

Do you have the stomach to fire people? Have you had experience firing many people?

الفخ: يشكل هذا السؤال فخاً قد يسبب خسارتك لفرصة العمل لأنه لا يهدف فقط لتحديد قدرتك على طرد شخص ما بل يهدف أيضاً لمعرفة هل كان طردك لعدد كبير نتيجة عدم كفاءتك في التوظيف أو نتيجة طبعك الاستبدادي.

لذلك يجب عليك كبح رغبتك بالتباهي بعدد الموظفين الذين طردتهم وإلا سيتوجب عليك تقديم مبرر مقنع يشير إلى أنك كنت مرغماً على القيام بذلك ولم يكن نتيجة قرارات التوظيف السيئة أو الحساسية المفرطة.

الإجابة الأفضل: قدم شرحاً لسياسة التوظيف والإدارة التي تتبعها والتي تتصف بالعقلانية والاتزان.

مثال: " إن إدارتي للعمل تقوم على توظيف أفضل الأشخاص اللذين يمكن إيجادهم ومن ثم تدريبهم و جعلهم محورين بالعمل ضمن الفريق ومن ثم العمل معاً لتحقيق الأهداف المنشودة. وهكذا إن قمتُ بتنفيذ تلك الأمور بالشكل الأمثل وخاصةً فيما يتعلق بتوظيف الأشخاص فلن أضطر للجوء لأسلوب الطرد كثيرا"

" لذلك أعتبر أن الطرد سيكون خياري الأخير ولكن عندما أضطر إلى فعل ذلك سأقوم به بأسرع طريقة وأفضل أسلوب ممكن. لأن وجود موظف غير كفء يمكن أن يسبب ضرراً كبيراً ويقوض الهدف الأساسي لمجموعة كبيرة من الموظفين الأكفاء. ولهذا فقط أجدُ أنه من الأفضل أن أتصرف بشكل حاسم وأتخلص من أولئك المتطفلين الذين لن يغيروا من أساليبهم في حال لم يكن هناك حل آخر.

السؤال السادس والثلاثون: ما سبب تركك لعدد كبير من الوظائف؟

Why have you had so many jobs?

الفخ: يخشى صاحب العمل أن تترك هذا العمل بعد وقت قصير كما فعلت سابقاً نظراً لعدم استقرارك أو لكونك " شخصاً يسبب المشاكل" لا يمكنه الانسجام مع الآخرين.

الإجابة الأفضل: يجب عليك قبل كل شيء أن تحاول ألاّ تبدو بمظهر الموظف المتنقل. لذلك حاول قدر الإمكان اختصار سيرتك الذاتية وذلك بحذف بعض المعلومات المتعلقة بالخبرات التي تقل مدتها عن سنة أو غير الهامة. يمكنك أيضا تحديد الزمن الذي أمضيته في منصب سابق بالسنوات فقط بدل الأشهر والسنوات معاً.

مثال: بدلاً من أن تذكر الوظائف الثلاثة التي شغلتها بالشكل التالي:

الوظيفة الأولى : من الشهر الثامن لعام ٢٠٠٤ إلى الشهر الثالث لعام ٢٠٠٥

الوظيفة الثانية : من الشهر الرابع لعام ٢٠٠٥ إلى الشهر الثاني عشر للعام نفسه.

الوظيفة الثالثة: من الشهر الأول لعام ٢٠٠٦ إلى الشهر الثامن من عام ٢٠٠٨

سيكون من الأفضل وضعه بالشكل التالي:

الوظيفة الأولى : من عام ٢٠٠٤ إلى عام ٢٠٠٥

الوظيفة الثالثة: من لعام ٢٠٠٥ إلى عام ٢٠٠٨

أي أن تحذف الوظيفة الثانية كلياً. ويمكنك أن تلاحظ الفرق الذي سوف تحدثه لتجنب الظهور بصورة الموظف المتنقل أو غير الثابت.

عندما يطرح صاحب العمل عليك سؤالاً مماثلاً يجب عليك أن تؤكد له مجدداً بأن كل وظيفة جديدة شغلتها ساهمت بتطورك وتخصصك في العمل.

تأكد من عدم توجيه اللوم لأي شخص بسبب تغيرك المتكرر للعمل بل يجب عليك أن تعلل ذلك بحدوث أمور خارجة عن نطاق إرادتك.

مثال: غيرت عملك بسبب الاندماج الذي كان سيعرضك لمشاكل كبيرة لذلك قررت ترك الوظيفة والانتقال لعمل أفضل قبل أن يصبح قسمك تحت سيطرة المالكين الجدد.

حاول أيضا أن تشير إلى أن تلك الانتقالات حدثت في بدايات عملك عندما كنت ما تزال تبني نفسك وتقوي مهاراتك وتحدد مسار مستقبلك المهني، وأنك الآن تفضل بالتأكيد الحصول على أفضل فرصة عمل دائمة.

يمكنك أيضا أن تتحدث عن الوظائف التي عملت بها أكبر مدة والإشارة إلى أنك تبحث عن وظيفة مماثلة.

السؤال السابع والثلاثون: برأيك ما هي وظيفة (المنصب الذي تبحث عنه / المدير الجيد / المدير التنفيذي الذي يخدم المجتمع / الشركة الرائدة في الصناعة .. الخ)

What do you see as the proper role/mission of...

...a good (job title you're seeking);

...a good manager;

...an executive in serving the community;

...a leading company in our industry; etc.

الفخ: تهدف هذه الأسئلة وغيرها إلى اختبار مقدرتك على فهم موقعك بالنسبة للقسم أو الشركة أو المجال أو المهنة التي تعمل بها .. بالإضافة إلى الدور الذي يقوم به كل من هذه الأقسام على نطاق واسع.

عادة ما يطرح هذا السؤال من قبل أشخاص أو شركات مطلعة أو من قبل أناس قلقين من كونك انتقلت من بيئة عمل مختلفة جذرياً.

عادة ما يخطئ المتقدمون في الإجابة عن هذا السؤال نتيجة عدم توقعهم لطرحه (كما لو أن هذا السؤال لم يخطر ببالهم أبداً) أو بسبب تقديمهم لإجابات تناسب بيئة العمل القديم وليس الجديد.

الإجابة الأفضل: حدد مقومات النجاح الأساسية لكل فئة من الفئات السابقة بالإضافة إلى اسم المنصب و دورك كمدير ودور شركتك .. الخ

ضع من ثلاث إلى ست مؤهلات مطلوبة للنجاح في كل فئة ثم حاول حفظ كل إجابة.

مرة أخرى يجب عليك أن تتذكر أن نجاحك بالإجابة مرهون بالمعلومات التي جمعتها مسبقاً عن طبيعة العمل.

السؤال الثامن والثلاثون: هل ستخبر مديرك في حال كونه متحمساً بشكل كبير لفكرة تعتقد أنها غير مجدية البتة ؟

What would you say to your boss if he's crazy about an idea, but you think it stinks?

الفخ: هذه السؤال يضع صفتين متعاكستين تحت الاختبار وهما الوفاء والأمانة.

الإجابة الأفضل: تذكر القاعدة الذهبية السابقة: في حال طلب منك الاختيار بين أي صفتين مماثلتين اختر الأمانة.

مثال: "أعتقد أنه يجب التأكيد على الناحية الإيجابية في أي عمل تقوم بدراسته. أي أن أسال نفسي :" ما الذي يعجبني في هذه الفكرة؟"

"وعندها سأشير بالتأكيد إلى أية ملاحظات بدقة وبشكل موضوعي وواقعي لأن الأمانة هي أكثر صفة يجب أن ألتزم بها مع مديري وإذا لم أقم بذلك ستكون كافة تصرفاتي و أقوالي اللاحقة موضع شك بالنسبة إليه"

" وعندها سأعبر بالتأكيد عن آرائي بطريقة بناءة بهدف التعاون مع مديري لتعزيز الفكرة وجعلها أكثر ملائمة بحيث تدحض أية ملاحظات أولية من قبلي أو من قبل غيري. في حال أصر المدير على تنفيذ الفكرة كما وضعها فسأبدي له كل الحماس والمساعدة لضمان الحصول على أفضل النتائج"

السؤال التاسع والثلاثون: لو عدت مجدداً للماضي ماذا كنت ستفعل لتحسين تقدمك في عملك؟

How could you have improved your career progress?

الفخ: يعتبر هذا السؤال مشابهاً لسؤال " لو عدت بالزمن مجدداً إلى الوراء ماذا كنت ستغير في حياتك ؟"

تذكر ألا تستلم لأية دعوات مشابهة لإعادة كتابة تاريخك لأنك ستكون الخاسر الوحيد عندها.

الإجابة الأفضل: أنت جد سعيد بتطور عملك و يمكنك ذكر مثال أنه لو كانت لديك معرفة مسبقة بأمر ما (تحدث عن أمر كان من المستحيل عليك معرفته كالنمو الهائل في مجالك .. أو سياسة التقنين التي حددت عملك) لكنت اتبعت أسلوباً معيناً فوراً.

ولكن بالنظر لكافة الأمور فأنت مسؤول عما وصلت إليه الآن و عن الطرق التي أوصلتك إليه وأنت لم تشعر بالندم مطلقاً جراء ذلك.

السؤال الأربعون: ماذا ستفعل لو علمت أن أحد زملائك التنفيذيين في قسمك كان يتهاون في العمل بشكل يضر بقسمك؟

What would you do if a fellow executive on your own corporate level wasn't pulling his/her weight...and this was hurting your department?

الفخ: يندرج هذا السؤال ضمن الأسئلة الافتراضية التي تهدف لمعرفة رأيك بالعلاقات البشرية وكيفية معالجة مشاكل العمل.

الإجابة الأفضل: حاول أن تجعل أسلوب الإدارة الذي تتبعه الشركة أساساً لإجابتك. ضع الإجابة بناءً على أسس عالمية للإدارة الفعالة للعلاقات البشرية والتي تشكل بدورها الطريقة التي تحب أن تعامل فيها في ظل ظروف مماثلة.

مثال: " أن الإدارة السليمة للعلاقات تتطلب مني الذهاب مباشرة للشخص المتسبب بالمشكلة ومحاولة شرح الموقف له ومساعدته بتقديم حل ايجابي وبناء. إن شعرت بأنه يصر على خطئه سأحاول أن أقنعه وأقدم له شرحاً بأفضل شكل ممكن عن الفوائد المرجوة من العمل معاً والمشاكل التي يمكن أن تتعرض لها الشركة والزبائن في حال عدم العمل بشكل جماعي"

سؤال تابع للسؤال السابق يمكن لصاحب العمل أن يطرحه عليك: ماذا ستفعل لو أصر على القيام بالعمل على هواه؟

And what would you do if he still did not change his ways?

الإجابة: " من المؤكد أني لن أتغاضى عن الأمر لأن ذلك لن يزيد الطين إلا بلة وستشكل سابقة خطيرة. لذلك سأحاول مراراً وتكراراً بكل الأساليب الممكنة حل المشكلة وذلك بالاستعانة بأناس من أقسام أعلى وأقل من الموظف المسيء إلى أن أصل إلى المدير عند الحاجة لذلك وبذلك سيلاحظ الجميع فوائد العمل الجماعي والضرر الذي قد تسببه الفردية"

" ويمكن أن تضيف الآتي : رغم ذلك لم أتعرض لمشكلة لم أتمكن من حلها باستشارة الآخرين بعد بذل الجهد الصادق والبنّاء"

السؤال الواحد والأربعون: قد استمررت بالعمل لمدة طويلة لصالح شركتك، ألن يكون من الصعب الانتقال إلى شركة جديدة؟

You've been with your firm a long time. Won't it be hard switching to a new company?

الفخ: يساور صاحب العمل القلق من أنك قد لا تتمكن من التأقلم مع العمل الجديد.

الإجابة الأفضل: لتبديد هذا القلق يجب عليك أن تشير إلى الطرق التي ابتكرتها وطوعتها وفقاً للظروف المتغيرة في شركتك الحالية والتي لم تشكل لك أية مشاكل. أشر إلى المسؤوليات المختلفة التي أوكلت إليك والمواقف المتنوعة التي واجهتها وتمكنت من التغلب عليها. ونتيجة لذلك فقد تعلمت أن تتأقلم مع كل ما أوكل إليك و أن تحاول مجاراة التحديات الجديدة.

ولكي تؤكد ذلك الأمر أشر إلى الأشياء المتشابهة بين عملك السابق والحالي. ثم اشرح كيف أنك ستشعر بالراحة في العمل بما أنك تملك المهارات المطلوبة.

السؤال الثاني والأربعون: هل يمكنني الاتصال بمديرك الحالي للسؤال عنك؟

May I contact your present employer for a reference?

الفخ: ربما كنت لا ترغب بأن يعلم أحد أنك تبحث عن عمل ولكن رفضك للفكرة سيجعلك تبدو كما لو أنك تخفي أمراً ما؟

الإجابة الأفضل: أظهر رغبتك بالتكتم عن موضوع بحثك عن العمل في الوقت الحالي وأنك لن تمانع أبداً أن يتصل بمديرك في المستقبل.

مثال: " لم أخبر مديري الحالي أني أبحث عن عمل ولهذا أفضل التكتم على هذا الأمر. و عندما يحين الوقت المناسب بالنسبة إلينا يمكنك بالتأكيد أن تتصل به براحة تامة لأني فخور بسجل عملي هناك"

السؤال الثالث والأربعون: أعطني مثالاً يدل على قدرتك الإبداعية (مهارة تحليلية، قدرة على الإدارة .. الخ)

Give me an example of your creativity (analytical skill...managing ability, etc.)

الفخ: تسبب قلة الاستعداد أسوء مشكلة في هذا السؤال. وفي حال ترددت في تقديم الإجابة ستبدو كما لو كنت تعاني صعوبة بتذكر آخر عمل إبداعي قمت به.. الخ

الإجابة الأفضل: تذكر ما أشرنا إليه في (السؤال الثاني) بأن تحفظ عن ظهر قلب قائمة تتضمن الإنجازات الكبيرة والحديثة التي حققتها.

وعندها سيكون من السهل ذكر الإنجازات التي تتوافق مع ما يطلبه صاحب العمل.

مثال: يمكنك ذكر النجاح الهائل الذي حققته مثلاً في معرض العام الماضي كدليل على الإبداع أو قدرتك التحليلية أو الإدارية.

السؤال الرابع والأربعون: ما هي النقاط التي ترغب بتحسينها فيك؟

Where could you use some improvement?

الفخ: يهدف هذا السؤال لدفعك إلى الاعتراف بضعف تملكه . لذلك حاول عدم الانسياق لتقديم إجابة.

الإجابة الأفضل: حاول في كل مرة أن تجعل إجابتك إيجابية وذلك بالإشارة إلى رغبتك بتحديث جزء من عملك (بشرط أن لا يكون من ضمن المؤهلات التي يبحث عنها صاحب العمل) كأن تتحدث مثلا عن مجال يهمك وترغب بأن تدرسه بشكل أكبر خلال الأشهر الستة القادمة.

السؤال الخامس والأربعون: ما هو الأمر الذي يشعرك بالقلق؟

What do you worry about?

الفخ: إن أي اعتراف من قبلك بالقلق قد يجعلك تبدو بمظهر الخاسر، و ستقوض مصداقيتك إن أشرت إلى أنك لا تشعر بالقلق مطلقاً.

الإجابة الأفضل: أعد صياغة كلمة " قلق " وضعها في إطار جديد بشكل لا ينعكس سلبياً على شخصيتك.

مثال: " لا أدعو هذا الأمر قلقاً لأني شخص مصمم على النجاح بصورة كبيرة، لذلك أقوم باتّباع طريقة خاصة بحيث أدرس أي شي قد يمنعني من تحقيق أهدافي حتى أجد له حلاً "

السؤال السادس والأربعون: ما هو متوسط عدد الساعات التي تقضيها عادة في العمل أسبوعياً؟

How many hours a week do you normally work?

الفخ: تجنب تقديمك لرقم محدد لأنك إن أعطيت رقماً منخفضاً ستبدو غير كفء وفي حال كان الرقم عالياً قد تندم فيما بعد على تفويتك فرصة إنهاء عملك قبل الساعة الخامسة.

الإجابة الأفضل:

- **في حال كنت مدمناً على العمل و شعرت بأن ذلك الأمر سيسر الشركة:** أشر إلى حبك للعمل وأنك تعمل ليلاً وخلال أيام العطل وأن عائلتك لا تمانع في هذا الأمر بما أنه يشعرك بالرضا.

- **في حال لم تكن مدمناً على العمل:** أشر إلى أنك كنت على الدوام تعمل بجد ولساعات طوال وهذا أمر لابد منه. ولكن من الصعوبة أن تحدد تلك الساعات لأن عملك نابع عن حب له و ورغبة في حل المشاكل. لذلك فإن عملك يشغل بالك على الدوام وحتى أثناء وجودك في المنزل ..(في الصباح ، أثناء السفر ،... الخ)

السؤال السابع والأربعون: ما هو أصعب شي يمكن أن تواجهه في منصبك بالعمل؟

What's the most difficult part of being a (job title)?

الفخ: في حال لم تصغ إجابتك بشكل جيد قد يستنتج صاحب العمل أن كل شي أشرت إلى صعوبته يشكل بالفعل جانب ضعف لديك.

الإجابة الأفضل: أعد صياغة كلمة " صعوبة" لتأخذ معنى جديد وهو كلمة " تحدي" الأكثر إيجابية. ثم تحدث عن مجال في عملك يتطلب بذل جهد كبير بنظر الجميع و تبرع بالقيام به. ثم أشر إلى الأسلوب الذي تتبعه للحصول على نتائج رائعة وحددها بدقة.

مثال: " أعتقد أن تحفيز الموظفين خلال فترات الركود يشكل التحدي الأكبر بالنسبة لمدير المبيعات وهنا توضع خبرة هذا المدير على المحك. وأعتقد بأني أبرع بهذا المجال"

"فعندما ألاحظ أية بوادر لانخفاض أو تأرجح في قوة معدل المبيعات بسبب الركود الاقتصادي، أنفذ الخطة الآتية فورا ... (تحدث عن الخطوات المتبعة وحاول التركيز على النتائج الاستثنائية التي حققتها)

السؤال الثامن والأربعون: " السؤال الافتراضي"

The "Hypothetical Problem"

الفخ: قد يقدم لك صاحب العمل أحياناً وصفاً لموقف صعب و من ثم يسألك "كيف ستعالج تلك المشكلة"؟

تجنب الوقوع في هذا الفخ ومحاولة تقديم حلول لمشكلة وهمية لا تحيط بكافة الجوانب المتعلقة فيها بالاعتماد فقط على الشرح البسيط . لأن ذلك الأمر سيجعل طريقة اتخاذك للقرار تبدو غير ملائمة البتة.

الإجابة الأفضل: بدلاً من إعطاء إجابة، قدم وصفاً للأسلوب العقلاني والمنهجي الذي تفضل اتباعه في محاولة تحليل هذه المشكلة و الأشخاص الذين ستطلب مشورتهم ووضع حلول عملية واختيار أفضل أسلوب يمكن إتباعه بالإضافة إلى مراقبة النتائج.

عندما تصادفك أسئلة مماثلة تذكر دائما أن تتحدث عن الأسلوب أو الطرق التي تتبعها ولن تفشل مطلقاً.

السؤال التاسع والأربعون: ما هو أصعب تحدٍ واجهته؟

What was the toughest challenge you've ever faced?

الفخ: إن عدم استعدادك أو تقديمك لمثال من ماضيك البعيد قد لا يكون مفيداً لك في هذه المرحلة.

الإجابة الأفضل: في حال كنت مستعداً ستجد هذا السؤال سهلاً. لذلك احفظ مثالاً حديثاً بحيث تظهر أحد ما يأتي:

١- مؤهلاً مميزاً تملكه يكون الأهم بالنسبة للعمل الذي تتقدم إليه.

٢- مؤهلاً مطلوباً على الدوام (كالقدرة على القيادة و الإبداع و امتلاك المهارات الإدارية و القدرة على الإقناع و المثابرة و الذكاء ... الخ)

السؤال الخمسون: هل فكرت بتأسيس عمل خاص بك ؟

Have you consider starting your own business?

الفخ: إن أجبت بنعم و قدمت شرحاً حماسياً حول ذلك الأمر قد تبدو كنقطة ضعف في شركة كبيرة، و شخصاً تجارياً لا يمكن أن يقوم بعمل جماعي أو قد تبدو أيضاً كما لو أنك مجبر على العمل الجماعي لأنك لا تستطيع البدء بتأسيس مشروعك الخاص.

كما أن الإجابة "بنعم" بحماس كبير قد تثير الشكوك لدى شركة صغيرة بأنك قد تترك العمل قريباً لتبدأ مشروعك الخاص حاملاً معك معلومات و أسرار المهنة.

ومن ناحية أخرى، إذا كانت إجابتك ب "كلا مطلقا!" قد تبدو كشخص خائف لم يكن يملك أية أحلام كبيرة.

الإجابة الأفضل:

١- حاول جمع المعلومات حول بيئة الشركة قبل تقديم إجابتك.

٢- كن صادقاً (هذا الأمر لا يعني بالضرورة أن تستطرد بالحديث عن أحلامك وتتكلم بالتفصيل عن خططك المستقبليةً)

بصورة عامة إن كانت بيئة العمل كبيرة وذات طابع رسمي و نظام عسكري حاول قدر الإمكان تجنب الإشارة إلى رغبتك بإنشاء عمل خاص. يمكنك أن تقول مثلاً:" لقد خطرت لي تلك الفكرة

من قبل مرة أو مرتين ولكني أمضيت معظم حياتي في العمل لصالح شركات كبيرة وكنت بارعاً بذلك الأمر ولذلك أود البقاء كما أنا"

إذا كانت بيئة العمل صغيرة و مرنة نوعاً ما بحيث يستطيع الموظف أن ينجز العمل بالطريقة التي تناسبه، عندها حاول أن تؤكد أن العمل في بيئة كهذه يمكنك من الحصول على كل ما تتمناه وستشعر بالسعادة عندما تشاهد أفكارك ومخططاتك على أرض الواقع بالنظر إلى الموارد والثبات الذي تتمتع به شركة محترمة كهذه والتي تشكل البيئة الأمثل للعمل برأيك.

على أي حال ومهما كانت بيئة العمل أشر بشكل أكيد إلى أن أي رغبة لديك لإنشاء عمل خاص أصبحت جزءاً من الماضي ولا علاقة لها بالحاضر أو المستقبل لأنك لا تود بالتأكيد أن تبدو بمظهر الإنسان الحالم الذي تعرض للفشل و ينتظر الفرج، ولا ترغب أيضا بالظهور كما لو أنك تنتظر جني النقود لتترك العمل حاملاً ملفات الزبائن وأسرار المهنة.

تذكر دائماَ: أن تطابق بين رغباتك ومتطلبات العمل. وكلما استطعت الكشف عن معلومات جديدة حول العمل ستحسن من مصداقيتك عند الإجابة.

السؤال الواحد والخمسون: **ما هي أهدافك**؟

What are your goals?

الفخ: إن عدم امتلاكك لأية أهداف أو وجود أهداف مبهمة وغير محددة سيضرك كثيراً؟

الإجابة الأفضل: عادة ما يؤمن المديرون التنفيذيون الذين يجرون مقابلة العمل بأهمية تحديد الأهداف ويرغبون بتوظيف أناس يمتلكون نفس الصفة (لأن هذا الطموح ذاته هو الذي أوصلهم إلى تحقيق أمنياتهم).

إن ترددت في ذكر أهدافك الشخصية والمهنية قد تبدو شخصاً غير مرغوب فيه بالنسبة إلى كل من ستقابله خلال بحثك عن العمل.

كن مستعداً لمناقشة أهدافك في كل مجال أساسي في حياتك: مهنتك و التطوير والتعليم الذاتي والأسرة والصحة وخدمة المجتمع (وفي حال كان صاحب العمل ذو خلفية دينية) يمكنك الإشارة بشكل مختصر إلى الأهداف الأخلاقية بحيث تبدوا إنساناً مطلعاً و تملك قيماً صحيحة)

حضّر نفسك لتتحدث عن كل هدف بشكل دقيق من خلال الحديث عن الأساليب التي ستتبعها لبلوغه والوقت الذي ستحتاجه مع تحديد أهمية الهدف والخطوات لتحقيقه بدقة. ولكن حاول أن تكون مختصراً بحديثك بحيث لا تتكلم لأكثر من دقيقتين قبل أن تفسح المجال لصاحب العمل ليسألك سؤالاً جديداً.

السؤال الثاني والخمسون: **ما هو أسلوبك في التوظيف**؟

What do you do when hiring people?

الفخ: عدم توقعك للسؤال.

الإجابة الأفضل: تكلم عن آرائك الشخصية ولكن حاول أن تجعلها تتضمن الكفاءات الثلاث المطلوبة في أي منصب.

١- هل يستطيع إنجاز العمل (المؤهلات)؟

٢- هل سيقوم بالعمل (الحافز)؟

٣- هل هو مناسب للمنصب الذي سيشغله (القيادية)؟

السؤال الثالث والخمسون: **حاول أن تبيعني هذا** (**القلم**، **الساعة**..) **أو أي شيء موجود على مكتب صاحب العمل**.

Sell me this ...(this pencil...this clock...or some other object on interviewer's desk).

الفخ: يشعر بعض أصحاب العمل و المديرون الصارمون في الشركات التسويقية المختصة أن مندوب المبيعات الجيد يجب أن يكون قادراً على العمل في أي منصب وأن يظهر مهاراته الفورية عند الطلب و تحت أي ظرف كان.

الإجابة الأفضل: بالطبع أن تعلم جيداً السر الأكثر أهمية في عملية البيع الناجحة :" أن تحدد ما يريده الناس و من ثم أن تظهر لهم كيف بإمكانهم الحصول على طلبهم"

في حال أمسك صاحب العمل بالقلم الذي أمامه وقال لك" حاول أن تبيعني هذا القلم" عندها يجب عليك إظهار المبدأ الأساسي الثابت:

" بالطبع يجب على مندوب المبيعات أن يدرس السلعة التي يسوق لها وفرص النجاح قبل أن يقدم على أي عملية بيع. لذلك في حال كنت أريد بيع هذا القلم فيجب عندها أن أطلع على كافة الأمور التي يمكنني الحصول عليها كالمزايا والفوائد الموجودة في القلم، وفي حال كنت أريد بيعك هذا القلم سأدرس الطريقة التي قد تستخدم بها هذا القلم وهنا أفضل طريقة تكون بطرح بعض الأسئلة عليك"

"هل بإمكاني طرح بعض الأسئلة عليك؟"

عندها قم بطرح بعض الأسئلة مثل: " أود أن أسأل بدافع الفضول، في حال كنت لا تملك قلماً كهذا فلماذا ترغب بشراء قلم مشابه؟ ...... وهل يوجد أية أسباب أخرى؟

هل تود الحصول على قلم ذو أداء مضمون ؟ أو الحصول على كمية منه؟ (قم بطرح المزيد من الأسئلة التي تتعلق بميزات ذلك القلم)

وبعد أن تطرح جميع تلك الأسئلة تحدث عن الميزات التي يمتلكها هذا القلم و أنه الشيء الذي يبحث عنه صاحب العمل بناء على الإجابة التي قدمها في السؤال السابق.

ومن ثم أختم قولك ب: " ما هو السعر الذي قد تعطيه لقلم بهذه المزايا تستطيع أن تحصل عليه فوراً ويساعدك في ... (ومن ثم أشر إلى كافة المشاكل التي يستطيع القلم حلها) و مهما كانت الإجابة التي سيقدمها قل له أنك موافق على الصفقة (إلا إذا كانت إجابته صفراً)

تذكر: قد يحاول صاحب العمل اختبارك وذلك برفض كافة الأمور التي تعرضها بحيث ينكر رغبته بشراء المنتج،لا تجادله، بل أبعد المنتج من أمامه وقل: " سيدي أنا سعيد بأنك أعلمتني منذ البداية أنه لا رغبة لك في هذا القلم. وكما تعلم فإن القاعدة الأساسية لمندوبي المبيعات المنتجين في أي مجال كان هي تلبية حاجات الناس الذين **يحتاجون ويرغبون بالفعل بشراء منتجاتنا** و سيكون مضيعة للوقت أن نحاول إرغام أحد ما على شراء شيٍ لا يرغب فيه. وأنا لا أريد بالتأكيد أن أضيع وقتك ولكننا نبيع العديد من المنتجات الأخرى فإن كان هناك شي آخر على هذا المكتب ترغب بشرائه أرجو أن تحدده لي!"

وعندما يقوم صاحب العمل بتحديد شيء ما قم باتباع الأسلوب ذاته.

وفي حال كان صاحب العمل مطلعاً على طرق إدارة المبيعات فسوف تحصل على إطراء كبير.

السؤال الرابع والخمسون: "السؤال عن الراتب" ماهو الراتب الذي ترغب به؟

"The Salary Question" – How much money do you want?

الفخ: ربما يطرح عليك نفس السؤال بصيغة أخرى لـ: "كم هو الراتب الذي تستحقه؟" أو "كم تجني من المال في الوقت الحالي؟"

يعتبر هذا السؤال أهم تفاوض تقوم به. فإذا أخطأت فسوف تفوت عليك فرصة العمل أو قد تعمل براتب أقل بكثير مما كنت ستحصل عليه.

الإجابة الأفضل: لضمان أعلى قدرة على التفاوض حول الراتب تذكر الخطوات الخمس التالية:

١- لا تقم بتحديد أي راتب بل أترك صاحب العمل يقوم بذلك أولاً. إن مندوبي المبيعات الأكفاء يقومون ببيع منتجاتهم قبل أن يتحدثوا عن السعر وهذا بالضبط ما عليك القيام به. حاول في البداية أن تجعل نفسك مرغوباً من قبل صاحب العمل وعندها ستكون بموقف أفضل بكثير للتفاوض حول الراتب.

٢- إذا طرح عليك صاحب العمل سؤال الراتب بشكل مبكر بدون إتاحة المجال أمامك لأن تجعله راغباً بتوظيفك لمهاراتك التي تملكها، حاول عندها أن تؤجل الإجابة على هذا السؤال بالقول مثلا: " العامل المادي مهم بالنسبة لي ولكنه ليس همي الرئيسي، بل ما يهمني أكثر هي فرص التقدم والنمو. وما أود أن أقوم به من بعد إذنك هو شرح أهليتي للمنصب ومن ثم يمكننا مناقشة موضوع الراتب؟"

٣- تذكر القاعدة الذهبية في كل تفاوض: **من يملك معلومات أكبر يربح**. بعد انتهائك من شرح أهليتك سيحين الوقت للحديث عن الراتب، والسر هنا يكمن بدفع صاحب العمل للحديث عن الراتب الذي يستطيع تقديمه قبل أن تعرض عليه الراتب الذي ترغب فيه. لذلك عندما يطرح عليك سؤال مماثل أجب بالطريقة الآتية:" أظن أن الشركة حددت راتبا معيناً لهذا المنصب. هل يمكنك أن تخبرني عنه؟" أو "أرغب بالحصول على راتب يتوافق مع قدراتي ومؤهلاتي و كلي ثقة بأنك لن تبخسني حقي. فما هو الراتب لهذه الوظيفة؟" أو بشكل أبسط " ما مردود هذا المنصب؟"

٤- حدد مسبقا الراتب الذي يمكنك قبوله ولمعرفة ذلك قم بالبحث في سوق العمل حول أية معلومات عن الراتب للوظيفة ذاتها. وتذكر دائماً أن أي مدير تنفيذي يرغب بزيادة قدرها ٢٠ إلى ٢٥ بالمئة عند انتقاله من وظيفة لأخرى. في حال قدم لك راتبا متواضعا جدا يمكنك طلب راتب أعلى.

٥-كن صادقاً في الحديث عن الراتب الذي تجنيه حالياً ولكن تحدث بصراحة عن العائدات الإضافية والتي تصل إلى حوالي ٢٥-٥٠% من قيمة راتبك الحالي.

السؤال الخامس والخمسون: السؤال المحظور.

The Illegal Question

الفخ: يتضمن هذا السؤال أية إشارة إلى عمرك أو عدد أولادك أو أعمارهم أو الحالة الزوجية أو الكنية الأصلية للشريك أو الدين أو التوجه السياسي أو الأصل أو مكان الولادة أو التأقلم مع أبويك أو شريكك أو أطفالك أو الأمراض أو الإعاقات التي تحملها أو النوادي أو عمل الشريك .. (إلا إذا كان أي منها على علاقة مباشرة بأدائك في العمل). بالطبع لن تسأل عن عدد المرات التي تم اعتقالك فيها ولكن قد تُسأل عن الجنح التي ارتكبتها.

الإجابة الأفضل: يدرك أصحاب العمل تماماً أن السؤال عن هذه الأمور يعتبر ممنوعاً لأنها قد تتسبب برفع قضايا كما يحدث في الوقت الحالي. ولكن قد تواجه بعد مقابلة أو اثنتين مديراً تنفيذياً كبيراً لا يقوم بإجراء عدد كبير من المقابلات ولذلك قد ينسى أن هذه الأسئلة ممنوعة.

يمكنك الإجابة على هذا السؤال بطرق عدة. أولاً، يمكنك الاحتفاظ بحقك بعدم الإجابة ولكن هذا الأمر قد يخيف أو يحرج صاحب العمل أو قد يدمر أية فرصة للتوافق بينكما.

ثانياً، يمكنك تجاوز مخاوفك في الإبقاء على خصوصية الأمر و الإجابة عن هذا السؤال فوراً إذا وجدت أن الإجابة قد تفيدك.

ثالثاً، إذا لم ترغب بأن يطلع أحد على أمورك الشخصية يمكنك أن تجيب بأسلوب دبلوماسي بحيث تبدد القلق الذي يمثله السؤال بدون الإجابة عنه بشكل مباشر.

مثال:" في حال كنت تجاوزت سن الخمسين وتعرضت لسؤال: "كم عمرك؟" يمكنك أن تجيب ودياً وبابتسامة على وجهك بطرح سؤال عن أهمية العمر و علاقته بالأداء.. ومن ثم التأكيد له على عدم وجود شيء يستحيل عليك القيام به، بل إن سنك وخبرتك هما أهم ميزتين يمكنك تقديمهما لصاحب العمل وذلك للأسباب الآتية... (اشرحهما)

مثال آخر: إذا سألك " هل تخططين لإنجاب أطفال؟" وهنا يمكنك الإجابة :" أنا ملتزمة جدا بعملي" ومن ثم يمكنك أن تضيفي:" لا أخطط لإنجاب أطفال" (لا تقلقي لقطعك وعداً ملزماً. لديك كامل الحق بتغيير خططك لاحقاً. حاولي في البداية الحصول على العمل ومن ثم استمتعي بخياراتك)

إن أهم ما يجب عليك تذكره هو أن السؤال المحظور ينشأ من الخوف أن أدائك قد لا يكون جيداً. والإجابة الأفضل على هذا السؤال تكون بالحصول على العمل وأدائه بصورة رائعة. وعندها سوف تتبدد كل المخاوف وستحصل على التقدير والاحترام لعملك.

السؤال السادس والخمسون: السؤال المحظور (السري)؟

The "Secret" Illegal Question

الفخ: عادة ما يستعاض عن السؤال السابق (السؤال الخامس والخمسون) بهذا السؤال الذي يعتبر سرياً لأنه يجول في عقل صاحب العمل. ولكنك لن تملك أية فرصة للإجابة بما أنه لن يطرح عليك بشكل علني وهذا الأمر قد يتسبب لك بضرر كبيراً.

مثال: في حال كنت ذو بنية جسدية معينة أو كنتِ أماً مرضعة عادت لتوها إلى العمل أو تجاوزت سن الخمسين أو تنتمي إلى أقلية أو أي مجموعة أخرى لا تتوافق مع الأغلبية في شركة ما. عندها سيتساءل صاحب العمل عن مقدرتك على القيام بالعمل المناط إليك. وهل ستنسجم مع الآخرين. ولكن جميع تلك الأسئلة سيفكر بها صاحب العمل بدون أن يطرحها عليك لأنها تعتبر غير لائقة ومحظورة. ما العمل عندها؟

الإجابة الأفضل: إن كون هذا السؤال يجول في عقل صاحب العمل بدون الإفصاح عنه لا يقلل من أهميته ومن المحتمل بصورة كبيرة أن يحاول صاحب العمل إيجاد إجابة بنفسه وهنا يمكنك أن تساعده.

كيف ذلك؟ لا يمكنك بالتأكيد أن تجيب على سؤال لم يطرح! لأنك ذلك ينطوي على إهانة بالنسبة إليه و لربما أيضاً كان لا يفكر بهذا السؤال و لكن إجابتك قد تلفت انتباهه إلى ذلك الأمر.

لذلك لا يجب أن تجيب على سؤال "سري" بشكل مباشر بل حاول فقط أن تحرص على تقديم معلومات معاكسة لتحقق التوازن المطلوب ولجعل صاحب العمل متأكداً من أن هذا الأمر لن يسبب أية مشاكل في المجال الذي تساوره الشكوك حياله.

مثال: لنفرض أنك مندوب مبيعات أصبت بشلل الأطفال في صغرك وتستخدم عكازاً للمشي ولكنك متأكد من أن إعاقتك لا تؤثر على حسن أدائك ولكن بنفس الوقت تظن أن صاحب العمل قد يتساءل في سره عن مقدار تحملك وقدرتك على السفر. عندها تأكد من تبديد شكوكه حول هذا الأمر بحيث يصبح واثقاً من قدرتك على القيام بالأمور على أكمل وجه.

السؤال السابع والخمسون: ما هو الجزء الأصعب الذي كان في عملك السابق؟

What was the toughest part of your last job?

الفخ: يختلف هذا السؤال بشكل بسيط عن السؤال السابق: "**ما هو أصعب شي يمكن أن تواجهه في عملك ؟**" لأنه يسأل عن أصعب أمر واجهته في عملك السابق وبهذا يصعب عليك وضع إجابتك بإطار ايجابي. وهكذا سيظن صاحب العمل أن كافة الأمور الصعبة التي واجهتها قد تسبب لك المشاكل في عملك الجديد.

الإجابة الأفضل: أشر إلى أنك لم تواجه أموراً بغاية الصعوبة في عملك السابق وتابع بنفس الأسلوب. في حال طلب منك أن تقدم مزيداً من الشرح يمكنك أن تتحدث عن ميزات الوظيفة التي أعجبتك أكثر من غيرها بحيث تظهر سعادتك لأدائك لمهام مشابهة لتلك المطلوبة في الوظيفة الجديدة وعدم استمتاعك الكبير لأداء المهام غير الأساسية في عملك الجديد.

السؤال الثامن والخمسون: ما هو تعريفك للنجاح؟ و كيف يمكن الارتقاء إليه حسب تعريفك؟

How do you define success...and how do you measure up to your own definition?

الفخ: رغم وضوح هذا السؤال قد يسبب الإرباك للمتقدم نتيجة قلة الاستعداد.

الإجابة الأفضل: قدم تعريفاً مقبولاً للنجاح بحيث تضمَن فيه إنجازاتك الهامة.

مثال: "إن أفضل تعريف للنجاح بالنسبة إلي هو تحقيق هدف سامٍ تدريجياً"

"وبالنسبة إلى الجزء الثاني من السؤال: أعتبر نفسي إنسانا ناجحاً ومحظوظاً.. (ومن ثم تحدث بإيجاز عن الأهداف التي وضعتها في مسيرة عملك وكيف أن جميع إنجازاتك شكلت مساراً تدريجياً نحو تحقيق هدفك السامي)

السؤال التاسع والخمسون: "سؤال وجهة النظر" ما هو رأيك في الإجهاض... عقوبة الإعدام... أو أية أمور أخرى مثيرة للجدل؟

"The Opinion Question" – What do you think about ...Abortion ...The Death Penalty...(or any other controversial subject)?

الفخ: قد يسمع صاحب العمل خبراً ما في التلفاز ويطرحه عليك عرضيا و قد تخسر فرصة العمل بكل سهولة في حال كانت إجابتك مخالفة لرأيه.

الإجابة الأفضل: في حال شعرت بعدم الرغبة بالإجابة عن سؤال مماثل يمكنك ببساطة اتباع الطريقة الذهبية و ذلك بأن تجيب على السؤال بطرح سؤال آخر و هذا سيساعدك على التخلص من عبء الإجابة عن سؤال قد يسبب لك المشاكل وسيمنحك متسعاً من الوقت للتفكير بإجابة أو حتى بطرح سؤال آخر.

يمكنك ببساطة الإجابة:" لماذا تسأل عن هذا؟" وبذلك تخفف من الضغوط لتقديم رأيك ولكن في حال أصر صاحب العمل على أن تجيب يمكنك عندها أن تطرح سؤالاً آخر أو تقدم إجابة عامة مقبولة عند الجميع.

مثال: في حال استفسر صاحب العمل عن اتجاهاتك السياسية يمكنك ببساطة أن تجيب على النحو الآتي:" في الحقيقة من الصعب عليّ بمكان أن أتبنى أي اتجاه سياسي في الوقت الحالي"

السؤال الستون: هل ستستمر في العمل في حال ربحت مبلغاً كبيراً جداً من المال في اليانصيب؟

If you won $10 million lottery, would you still work?

الفخ: مما لاشك فيه أن إجابتك ستكون "بالطبع" ولكن هذا الأمر سيجعلك تبدو كشخص كسول ينتظر الفرصة لترك العمل. و من ناحية أخرى إذا أجبت:" بالتأكيد سأستمر بالعمل في شركتك" عندها ستجعل صاحب العمل يفقد ثقته بك بسبب إجابتك غير الواقعية.

الإجابة الأفضل: يهدف هذا السؤال لتحديد موقفك من العمل ورأيك بما تقوم به ولذلك يجب أن تكون إجابتك مرتكزة على الجانب الإيجابي من مشاعرك.

مثال: " بعد أن تزول نشوة المفاجأة أعتقد أني لن أتخلى عن مبدئي الرئيسي بأن الإنجاز والعمل الهادف هما أساس السعادة و الإنتاج في الحياة. ولو كانت الثروة هي أساس السعادة فقط لكان جميع الأشخاص الأثرياء مسرورين وهذا الأمر ليس صحيحاً"

"أحب العمل الذي أقوم به وأرغب دائماً بأن أعمل مهما كانت الظروف . والمال الذي قد أجنيه من اليانصيب سيساعدني على أن أكون مرناً ومسلحاً بعدد أكبر من الخيارات .. من يدري ماذا سأفعل عندها؟"

"بالطبع لا يمكني الاعتماد على اليانصيب لربح المال بل سأصنع قدري بيدي من خلال مثابرتي على إنجاز ما هو مفيد بالنسبة إلي من خلال العمل الجاد الموثوق مع الرغبة بتحقيق إنجاز، وهذه السجايا هي التي جلبت لي فرصاً عديدة ما كنت لأحلم بها حتى وإن ربحت جميع جوائز اليانصيب"

السؤال الواحد والستون: بالنظر إلى عملك السابق هل تعتقد بأنك قدمت أفضل ما لديك ؟

Looking back on your last position, have you done your best work?

الفخ: في حال كانت إجابتك: " بالتأكيد" ستبدو كما لو أنك اجتزت مرحلة الإبداع وإن أجبت ب " كلا لا يزال لدي الكثير لأقدمه" ستبدو كما لو أنك لم تبذل قصارى جهدك في عملك السابق.

الإجابة الأفضل: يجب أن تكون إجابتك متوازنة بحيث تشير إلى أنك تحاول على الدوام أن تقدم أفضل ما لديك وأنك وصلت الآن لأفضل مرحلة في مسيرتك المهنية. وتقدم أفضل ما لديك بفضل عدة عوامل(ومن ثم أشر إلى تلك العوامل بحيث تركز على أفضل المؤهلات التي تمتلكها)

السؤال الثاني والستون: لمَ عليّ أن أوظفك رغم أنك من خارج الشركة بدلاً من ترقية أحد الموظفين من داخل الشركة؟

Why should I hire you from the outside when I could promote someone from within?

الفخ: قد يبدو لك السؤال عدائياً من الوهلة الأولى ولكنه ليس كذلك. بل هو يمثل فقط حالة الحيرة التي تنتاب صاحب العمل تجاه هذه المشكلة المعروفة. ربما كان صاحب العمل ميالاً إلى توظيفك ويريد فقط أن يسمع تعليقك على الموضوع ليتأكد.

الإجابة الأفضل: ساعده ليرى المؤهلات التي لا تتواجد في شخص سواك.

مثال: " بصورة عامة أعتقد أن توظيف أشخاص من داخل الشركة هي طريقة حكيمة لأن بحثك عن شخص من الخارج لتوظفه قد يعني عدم ارتياحك لاختيار شخص من الداخل"

"أنت ترغب بالطبع أن يصبح هذا القسم قوياً قدر الإمكان وهذا سبب بحثك عن أفضل المتقدمين. وأعتقد أني الشخص المناسب لهذه الوظيفة بسبب (ثم قدم شرحا عن أقوى المؤهلات لديك والتي تتناسب مع حاجاته الأساسية في الشركة)"

السؤال الثالث والستون: أخبرني عن شيء سلبي قد سمعته عن شركتنا؟

Tell me something negative you've heard about our company…

الفخ: يعتبر هذا السؤال الطريقة الشائعة لمعرفة الإشاعات المتناقلة عن الشركة. ولكنه يعتبر في الوقت نفسه فخاً لك بما أنك من خارج الشركة فلن يكون من المناسب أن تحمل معلومات مطردة أو إشاعات عن الشركة لأن ذلك من شأنه أن يؤثر على فرصك للحصول على الوظيفة لأن صاحب العمل سيغض النظر عن فكرة توظيفك.

الإجابة الأفضل: تذكر القاعدة الذهبية (لا تكن سلبياً) وسوف تتمكن من التعامل مع هذا السؤال بشكل جيد.

السؤال الرابع والستون و الأخير: قيم أدائي كشخص مسؤول عن إجراء مقابلة العمل من واحد إلى عشرة.

On a scale of one to ten, rate me as an interviewer.

الفخ: إن كانت إجابتك (١٠) فسوف تبدو كشخص متملق . وإذا أعطيت أي درجة أقل منها فسيسألك عن السبب وهذا الأمر سيقودك إلى الفشل.

الإجابة الأفضل: تذكر مرة أخرى القاعدة الذهبية (لا تكن سلبياً) لأن صاحب العمل لن يتقبل نقدك له، لذلك يجب أن تظهر إيجابيتك. لا تعطي أي رقم بل قم فقط بمدح الأسلوب الذي اتبعه صاحب العمل أثناء المقابلة.

في حال كان صارماً يمكنك الإجابة:" لقد كنت مباشراً وصارماً وهاتان هما الصفتان الأساسيتان التي ينبغي توفرهما في الشخص المسؤول عن مقابلات العمل"

إن كان منهجياً أجب:" لقد كنت منهجياً و بارعاً في التحليل وأنا على يقين أن نتائج التوظيف الرائعة خير دليل على نجاح هذا الأسلوب في شركتك"

أي قم بالإطراء الصادق على الأسلوب الذي شاهدته بحيث يكون مقبولاً لدى ذلك الشخص الذي أجرى مقابلة العمل معك.

****

انتهى